

EPREUVE THEORIQUE D'ADMISSIBILITE

-Module B- Gestion d'entreprise

Compétences communes

- ☐ *Connaître et savoir appliquer les principes de base de gestion et de comptabilité*
- ☐ *Connaître les obligations et documents comptables*
- ☐ *Connaître les charges entrant dans le calcul du coût de revient et les classer en charges fixes et charges variables*
- ☐ *Connaître les principes de base pour déterminer le produit d'exploitation, le bénéfice, le résultat, les charges, le seuil de rentabilité*
- ☐ *connaître les principes de l'amortissement*
- ☐ *Connaître les différentes formes juridiques d'exploitation (EI, EURL, EURL, SARL, SASU, SCOP...)*
- ☐ *connaître les modes d'exploitation (exploitation directe, location-gérance...)*
- ☐ *Connaître les différents régimes d'imposition et déclarations fiscales*
- ☐ *Connaître les différentes formalités déclaratives*
- ☐ *Connaître la composition et le rôle des chambres des métiers et de l'artisanat*
- ☐ *Savoir définir les différents régimes sociaux (régime général, régime social des indépendants)*
- ☐ *Comprendre les principes de cotisations et prestations par branche (maladie, vieillesse, ...)*

Compétences spécifiques aux VTC :

- ☐ *Savoir établir un devis pour la réalisation d'une prestation et établir la facturation*
- ☐ *Savoir calculer le coût de revient en formule simple (formule monôme et binôme)*
- ☐ *Savoir définir la notion de marge et l'utiliser pour calculer un prix de vente*

Nous allons voir ici 3 documents qui vous seront utiles pour votre activité

Chronologiquement:

- 1) Un client peut vous contacter afin de vous demander de lui établir un **devis** pour une future prestation. S'il accepte, il vous le renverra daté et signé.
- 2) De votre côté, vous rédigerez le **bon de commande** (pour vous ou pour vos chauffeur).
- 3) Enfin, une fois la course terminée, vous enverrez la **facture** à votre client.

Le bon de commande ou contrat de mission ou bon de réservation

Un chauffeur VTC ne peut prendre en charge un client que s'il peut justifier d'une réservation préalable du client.

Elle doit pouvoir être prouvée au moyen d'un ticket de réservation (sur support papier ou électronique), comportant obligatoirement les informations suivantes :

- 1) nom du conducteur, dénomination sociale et coordonnées de la société exerçant l'activité, le numéro d'exploitant EVTC.
- 2) nom et coordonnées téléphoniques du client.
- 3) date et heure de la réservation.
- 4) date, heure et lieu de la prise en charge du client.

La facture

C'est un document qui atteste de l'achat ou de la vente de biens ou de services.

C'est une pièce comptable par laquelle un créancier (un fournisseur) établit une créance vis-à-vis d'un débiteur (son client) en vue de déclencher le paiement de la prestation faite à ce client.

Voici les mentions obligatoires :

L'entête

- Le numéro de la facture et sa date d'émission. (les numéroter de façon chronologique).
- Les coordonnées complètes de votre entreprise : nom et adresse.
- Votre numéro individuel d'identification à la TVA.
- Les coordonnées complètes du destinataire de la facture : nom et adresse.

Les services vendus

- La description de chaque service vendu et leur date de commande ou de réalisation.
- Les informations tarifaires: coût **HT**, quantité vendue, taux de TVA, montant TTC.
- Les réductions accordées, s'il y a lieu.

Le total de la facture et modalités de règlement

- Le montant total de la facture et le montant des taxes, par taux d'imposition.
- Les modalités et les échéances de règlement : dates et montants à percevoir ou déjà perçus.



Le devis

Un **devis** est un document écrit par lequel un fournisseur ou un prestataire de services propose un prix pour un bien ou un service.

Intérêt pour le client :

Comparer les prix et les prestations fournies.

Un devis est-il obligatoire ?

Pas nécessairement sauf si le montant des prestations dépasse 150 € TTC.

Un devis est-il gratuit ou payant ?

En général, un devis est gratuit. Mais le vendeur peut décider de le faire payer. Dans ce cas, il est obligé de l'indiquer sur le devis.

Validité:

La jurisprudence établit que la durée de validité accordée à un devis est en général de trois mois. Il est préférable d'indiquer une date de fin de validité : par exemple: « Ce devis est valable pour une durée de 30 jours. »

Engagement :

Le devis n'engage le client qu'à partir du moment où il l'a renvoyé signé accompagné de la mention « bon pour accord »

Estimer le prix de vente de votre prestation :

Prix de Vente = Cout de revient + Marge

Il convient cependant de garder à l'esprit que la fixation du prix de vente doit également tenir compte des prix pratiqués par les concurrents sur les prestations comparables.

TVA?

Si vous êtes auto entrepreneur, vous n'êtes pas assujetti à la tva, précisez donc« TVA non applicable »

Pour les autres formes de sociétés, ajoutez un taux de tva de 10% pour un transfert et 20% pour une mise à disposition.

Litige:

Un devis signé par les deux parties devient un document contractuel au regard du Code civil. En cas de litige ultérieur, le devis est alors le document de référence.

Mentions Obligatoires :

- Identification du prestataire qui rédige le devis :
Nom et raison sociale + adresse complète + téléphone + email et site internet.
Le nom et le numéro d'assurance (RC-PRO)
- Identification de la personne qui a demandé le devis :
Nom, prénom ou raison sociale, adresse, téléphone.
- La mention« devis » écrit en grands caractères avec son numéro.
- La date du devis ainsi qu'une date de validité.
- L'intitulé et le détail des prestations.
- La liste des prix et le total des montants.
- La mention: « signature client précédé de la mention bon pour accord».

Dans le transport routier, aussi bien de marchandises que de voyageurs, l'entreprise exerce une activité de prestations de service, elle vend **des kilomètres**.

Pour réaliser ces kilomètres, il faut **du temps**.

Les coûts (ou charges) peuvent être classés en 2 catégories :

- Les coûts variables dont l'unité d'œuvre est le kilomètre.
- Les coûts fixes dont l'unité d'œuvre est le temps.

Classer les charges permet de déterminer le coût de revient et donc de définir un prix de vente

Coût de revient = Somme des charges (fixes et variables)

A - Les charges variables

Elles varient en proportion de l'augmentation ou de la diminution du volume de kilomètres vendus. **Plus le véhicule roule, plus il consomme.**

Exemples :

C = Carburant

L = Lubrifiants, Lavage...

E = Entretien du véhicule (vidange, réparation...)

P = Pneumatiques, Péages

B - Les charges fixes

Elles sont souvent périodiques et ne fluctuent pas, ou très peu, en fonction du volume d'activité. Elles ne sont pas cependant fixes à 100 % puisqu'en dehors d'un certain niveau d'activité, elles peuvent augmenter ou diminuer. Par ailleurs elles sont difficilement compressibles.

1) Les charges fixes liées au conducteur varient selon l'unité de temps de travail du conducteur. Elles existent même si le véhicule ne roule pas.

Exemples : Salaires du conducteur, salaire du conducteur de remplacement, charges sociales des salaires, frais de repas, frais de déplacement...

2) Les charges fixes liées au véhicule varient selon l'unité de temps de travail de véhicule. Elles existent même si le véhicule ne roule pas.

Exemples : Financement, Amortissement, visite technique, assurance du véhicule, contrat de maintenance du véhicule...

3) Les charges fixes communes à l'entreprise (ou charges de structure) correspondent à l'ensemble de frais indispensables pour le bon fonctionnement de l'entreprise.

Exemples : Frais administratifs, impôts et taxes, frais bancaires, salaires et charges de personnel...

Ces charges de structure ne peuvent pas être affectées directement à un véhicule, sauf si l'entreprise n'en possède qu'un seul. S'il y a plusieurs véhicules, il faut les répartir suivant ces différents véhicules. Selon une quote-part ou clé de répartition définie par le chef d'entreprise.

Le cout de revient correspond à la somme de toutes les dépenses (charges) nécessaires pour qu'un service (prestation) soit rendu.
Il sert à déterminer le prix de vente de la prestation.

Nous allons voir 2 méthodes de calcul :

MONÔME Coût de Revient au Kilomètre (CRK) ou Prix de Revient au Kilométrique (PRK)

$$\frac{\text{Charges Variables} + \text{Charges Fixes (Conducteur, Véhicule, Communes)}}{\text{Nombre de Kilomètres parcourus}}$$

BINÔME La méthode consiste à diviser et répartir les charges en 2 catégories :

- charges variables qui donneront le **Terme Kilométrique (TK)**

$$\text{Terme kilométrique} = \frac{\text{Charges variables}}{\text{Nombre de Kilomètres parcourus}}$$

- charges fixes qui donneront le **Terme Journalier (TJ)**

$$\text{Terme journalier} = \frac{\text{Charges fixes}}{\text{Nombre de jours}}$$

Exercice :

Voici les données d'une société de transport :

- Total annuel des charges fixes = **52 275€**
- Total annuel des charges variables = **6 850€**
- Kilométrage annuel = **50 000Km**
- Nombre de jours d'activité du véhicule sur l'année = **260 jours**

Cout de revient en Monôme :

$$\frac{\text{Charges Variables} + \text{Charges Fixes}}{\text{Nombre de Kilomètres parcourus}} \rightarrow \frac{52\,275\,€ + 6\,850\,€}{50\,000\,Km} \rightarrow = 1,18€/Km$$

Cout de revient en Binôme :

$$\begin{array}{l} \frac{\text{Charges Variables}}{\text{Nombre de Kilomètres}} \rightarrow \frac{6\,850\,€}{50\,000\,Km} \rightarrow = 0,14€/Km \\ \frac{\text{Charges Fixes}}{\text{Nombre de jours}} \rightarrow \frac{52\,275\,€}{260\,J} \rightarrow = 201,06€ / Jour \end{array}$$

C'est une mesure du profit.
Elle permet d'évaluer la rentabilité de l'entreprise.

La marge + la somme des charges (coût de revient) = prix de vente (PV)

Elle peut être calculée de deux façons :
- soit sur le coût de revient
- soit sur le prix de vente

Marge sur le coût de revient :

Si l'on décide de prendre 25% de marge sur le coût de revient, celle-ci se calcule ainsi :

Coût de revient x 25%

Prix de revient est 100%

Nous aurons donc un Prix de Vente de 125% du Prix de Revient.

Exemple :

Pour un coût de revient de 500

€PV = 500 € x 125%

PV = 625 €

Marge sur le prix de vente :

Si l'on souhaite que la marge corresponde à 25% du prix de vente, l'ensemble des charges correspond donc à 75% du prix de vente.

Exemple :

Pour un coût de revient de 500 €

On cherche ce que représente les 25% des 500 € du coût de revient ce qui nous donne

125€PV = 500 € de charges + 125 € de marge

PV = 625 €

Prix de vente

C'est le prix proposé par un vendeur à un acheteur lors d'une transaction ou une prestation. Dans notre cas, il correspond au prix de la course que propose le chauffeur à son client.

Pour le déterminer, il faut prendre en compte différents éléments :

$$\text{Prix de Vente Hors Taxes} = \text{Coût de revient} + \text{Marge}$$

Lorsque vous offrez vos services sur le marché, vous devez définir le prix de votre prestation en prenant en compte différentes notions importantes :

-S'aligner sur le prix du marché, prendre en compte le prix pratiqué par la concurrence, mais dans ce cas vous risquez de perdre le bénéfice de vous démarquer, et votre produit risque de finir noyer dans la masse d'offres.

-Couvrir toutes les charges afin de dégager une marge, dans le cas inverse la prestation n'est pas rentable.

-Définir un prix psychologique, ou prix d'acceptabilité du produit. C'est la valeur perçue par le consommateur.

La montant de votre prestation sera définie en croisant deux informations :

A partir de quel prix votre service serait-il perçu comme trop cher ?

A partir de quel prix votre service serait-il perçu de mauvaise qualité ?

Dans l'esprit du client, il lui sera surement plus facile d'accepter une prestation à 45€ plutôt qu'une à 50€.

Prix de vente TTC (TVA incluse)

Dans le transport de voyageurs, le taux de TVA applicable est de :

- 10% pour les **transfert**
- 20% pour les **mises à disposition**

Exemple:

Prix de vente HT = 45€

Taux de TVA= 10%

Prix de vente TTC = ?

Calcul de la TVA:

$$\text{TVA} = \text{PV HT} \times \text{Taux de TVA} \rightarrow \text{TVA} = 45 \text{ €} \times 10 \% \rightarrow \text{TVA} = 4,5 \text{ €}$$

Calcul du **Prix de vente TTC** :

$$\text{Prix de Vente toutes Taxes comprises} = \text{Prix de vente HT} + \text{TVA}$$

$$\text{PVTTC} = 45 \text{ €} + 10\% \rightarrow \text{PVTTC} = 45 \text{ €} + 4,5 \rightarrow \text{Prix de Vente TTC} = 49,5 \text{ €}$$

Le seuil de rentabilité (également appelé Point Mort) est le niveau d'activité (ou CA) à partir duquel l'entreprise commence à être rentable.

Il peut se décliner en nombre de jours de CA, en nombre de mois *et / ou* en quantité de produits (prestations) à vendre. Il permet de déterminer le chiffre d'affaires minimum à réaliser pour **couvrir l'ensemble de ses charges**. En d'autres termes, il permet de savoir à partir de quel niveau de chiffre d'affaires réalisé l'entreprise va commencer à gagner de l'argent.

- Quand le seuil de rentabilité est dépassé la société réalise des bénéfices
- Quand le seuil de rentabilité n'est pas atteint la société réalise une perte.

Le calcul du seuil de rentabilité

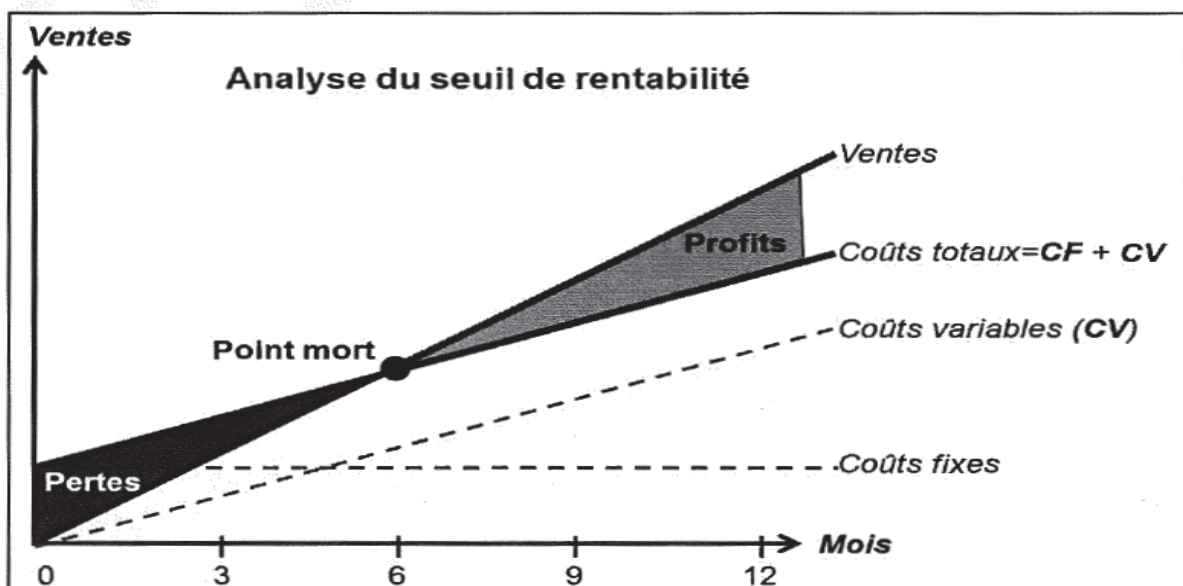
- Déterminer le montant des **Charges Fixes (CF)**
- Déterminer le montant des **Charges Variables (CV)**
- Déterminer le **Chiffre d'Affaires** prévisionnel (CA)
- Calculer la **Marge sur Coûts Variables (MCV)**: $MCV = CA - CV$
- Calculer le **Taux de Marge sur Coûts Variables (TMCV)**: $TMCV = MCV / CA$
- Calculer le **Seuil de Rentabilité (SR)** : $SR = CF / TMCV$
- Calculer le **Point Mort en nombre de jours (PM)** : $PM = SR / (CA \text{ annuel} / 360)$

Exemples d'une société :

- Charges fixes (CF) = 60 000 € HT
- Charges variables (CV) = 27 500 € HT
- CA réalisé en N-1: 110 000 € HT
- Marge sur coût variable (MCV) = $110\,000 - 27\,500 = 82\,500$ €
- Taux de marge sur coût variable (TMCV) = $82\,500 / 110\,000 = 0.75$

Son seuil de rentabilité est donc = $60\,000 / 0.75 = 80\,000$ € de CA

- Le prix moyen d'une prestation est 12.5 € HT
- Son point mort en quantité est donc de : $80\,000 / 12.5 = 6\,400$ prestations.



Le compte de résultat est un document économique (appelé état de synthèse) résumant l'ensemble de l'activité de l'entreprise observé dans son flux financier, pendant tout un exercice.

Contrairement au bilan comptable (qui récapitule le patrimoine d'une entreprise et ses variations depuis la création de l'entreprise), le compte de résultat ne s'intéresse pas au passé mais **uniquement à l'année qui vient de s'écouler**. Il permet de recomposer et de comprendre la formation du résultat en recensant les produits et les charges de l'année et en les comparant selon leur nature (courante d'exploitation, financière, exceptionnelle) et ainsi savoir si l'entreprise a fait un bénéfice (Charges < Produits) ou une perte (Produits < Charges).

Compte de résultat au 31/12/20..			
Charges	Du 01/01/.. au 31/12/..	Produits	Du 01/01/.. au 31/12 ..
Charges d'exploitation		Produits d'exploitation	
. Achat de marchandise	200 000 €	. Ventes de marchandises	310 000 €
. Variation de stock (marchandise)	400€	. Prestations de service	2 000 €
. Autres charges externes	60 000 €		
. Impôts et taxes	2 300€		
. Charges de personnels	44 000 €		
. Dotation aux amortissements et aux provisions	10 000 €		
<i>Sous total 1</i>	316 700 €	<i>Sous total 1</i>	312 000€
Charges financières		Produits financiers	
. Intérêts d'emprunts	500 €	. Intérêts perçus	250 €
. Autres	25 €	. Escomptes obtenus	100 €
<i>Sous total 2</i>	525 €	<i>Sous total 2</i>	350€
Charges exceptionnelles		Produits exceptionnels	
. Dons	100 €	. Divers	200€
. Amendes et pénalités	60 €		
<i>Sous total 3</i>	160 €	<i>Sous total 3</i>	200€
Total des charges	317 385 €	Total des produits	312 550 €
Solde créditeur (bénéfice)		Solde débiteur (perte)	4835 €
TOTAL GENERAL	317 385 €	TOTAL GENERAL	317 385 €

Un bilan comptable est un document comptable synthétisant :

- **son actif** ce qui est **possédé** par une société, composé de l'actif immobilisé (fond de commerce, machines...) et de l'actif circulant (stock, créances...)
- **son passif** ce dont elle **dispose** comme ressource, composé du passif immobilisé (capitaux propres) et du passif circulant (dettes)

Le bilan comptable fait partie des états financiers d'une entreprise au même titre que le compte de résultat et les annexes.

Le **bilan comptable** comporte les éléments **actifs** (situés dans la colonne de gauche) et **passifs** (situés dans la colonne de droite) de l'entreprise.

L'actif doit toujours être égal au passif.

Le bilan est souvent comparé à une photographie du patrimoine d'une entreprise à la clôture d'un exercice ou à des dates intermédiaires.

ACTIF				PASSIF	
	Brute	Amortis.	Net		
Immobilisations incorporelles				Capitaux propres	
Frais d'établissement	3 000	1 000	2 000	Capital	1 485 000
Concessions, brevets et droits similaires	11 000	10 000	1 000	Réserves	180 000
Fonds commerciaux	1 320 000	66 000	1 254 000	Report à nouveau	1 000
Autres immobilisations incorporelles	97 000	92 000	5 000	Résultat	778 000
Immobilisations corporelles				Subvention investissement	1 002 000
Constructions	415 000	120 000	295 000	Produits des émissions de titres de litres participatifs	246 000
ITMOI	9 427 000	4 377 000	5 050 000		
Autres immobilisations corporelles	953 000	609 000	344 000	Provisions pour risques et charges	30 000
Immobilisations financières	243 000		243 000		
Stocks				Dettes	
Matières premières	859 000		858 000	Emprunts obligataires	300 000
En cours de production	2 205 000		2 205 000	Emprunts et dettes auprès des EC	5 857 000
Produits et finis	197 000		198 000	Dettes fournisseurs	3 905 000
Créances				Dettes fiscales et sociales	4 150 000
Créances clients	3 275 000	167 000	3 108 000	Dettes sur immobilisations	120 000
Autres créances	1 627 000		1 627 000	Autres dettes	364 000
Divers					
VMP	2 095 000		2 095 000		
Disponibilité	1 143 000		1 143 000		
TOTAL	25 870 000	5 442 000	18 426 000	TOTAL	18 426 000

Un amortissement correspond à une constatation de perte de valeur d'un bien, du fait de son usage (usure physique), de l'évolution technique (obsolescence de l'actif) ou bien tout simplement du temps.

La comptabilisation d'amortissement est obligatoire à la clôture de chaque exercice comptable, même si le résultat comptable d'un exercice se traduit par une perte.

En principe, toutes les **immobilisations corporelles** sont amortissables, (sauf les terrains et les œuvres d'art).

Sont donc amortissables :

les constructions, installations générales, agencements/ les matériels et outillages industriels/
les matériels de transport, matériels de bureau et informatique/ le mobilier.

Certaines **immobilisations incorporelles** sont amortissables.

C'est notamment le cas pour :

les brevets d'inventions, les licences/ les logiciels et coûts de développement/ les Sites Internet (sous conditions)

Les **immobilisations financières** ne sont pas amortissables.

La durée d'amortissement d'une immobilisation doit correspondre à la durée réelle d'utilisation du bien par l'entreprise. Certaines PME sont autorisées à ne pas rechercher les durées d'utilisation et à appliquer les durées d'usage fiscalement admises.

Voici les durées les plus couramment admises par l'administration fiscale :

matériel : entre 6 et 10 ans.

outillage : entre 5 et 10 ans.

matériel de transport (La Voiture): entre 4 et 5 ans.

mobilier : 10 ans.

matériel informatique (ordinateur notamment) : 3 ans.

brevets : 5 ans.

logiciels : 3 ans.

Plusieurs méthodes d'amortissements sont autorisées :

L'amortissement linéaire

Cette méthode consiste à répartir de manière égale la perte de valeur des immobilisations de manière constante sur la durée de vie de ce dernier (il s'agit de la durée réelle d'utilisation telle qu'elle a été définie par l'entreprise).

L'amortissement variable

Cette méthode consiste à amortir un bien sur la base des unités d'œuvre qu'il consomme. Cela revient, par exemple, pour un véhicule à l'amortir en fonction du nombre de kilomètres parcourus

L'amortissement dégressif

Ce mode est une forme d'avantage fiscal accordé aux entreprises. Il consiste à appliquer un coefficient fiscal au taux linéaire

Années	Valeur d'oriaine	Annuités	Cumul d'amortissement	VNA
2008	25 000,00	3 125,00	3 125,00	21 875,00
2009	25 000,00	5 000,00	8 125,00	16 875,00
2010	25 000,00	5 000,00	13 125,00	11 875,00
2011	25 000,00	5 000,00	18 125,00	6 875,00
2012	25 000,00	5 000,00	23 125,00	1 875,00
2013	25 000,00	1 875,00	25 000,00	0,00

CHAUFFEUR SOLUTION

Le **besoin en fonds de roulement**, plus couramment appelé **BFR**, est un indicateur très important pour les entreprises.

Il représente les **besoins de financement à court terme** d'une entreprise résultant des décalages des flux de trésorerie correspondant aux décaissements et aux encaissements liés à l'activité.

Il doit être calculé avant de créer ou de reprendre une entreprise. C'est une donnée clé de la partie financière du business plan. C'est aussi un indicateur de la santé financière de l'entreprise.

Le BFR est obtenu grâce aux données figurant dans le bilan comptable. Il représente la différence entre **l'actif circulant et le passif circulant** :

$$\mathbf{BFR = Actif\ circulant - Passif\ circulant}$$

Dans la **formule de calcul** complète, le **BFR** est constitué par le montant des créances clients, augmenté du montant des stocks et diminué du montant des dettes fournisseur :

$$\mathbf{BFR = Encours\ moyens\ des\ créances\ clients + stocks\ moyens - Dettes\ fournisseurs\ à\ court\ terme}$$

ACTIF	PASSIF
- Actif immobilisé	- Capitaux propres - Dettes long terme
- Stocks - Créances	- Dettes exploitation - Dettes hors exploitations
- Disponibilités	- Dettes financières court terme

Si l'entreprise vend des prestations de services elle n'a donc pas de stock de marchandises. En revanche elle a des charges courantes à avancer en permanence avant de pouvoir facturer les prestations que l'on comptabilise sous le terme de "*travaux en cours*".

Pour calculer le BFR, il suffit d'évaluer le coût d'une journée de travail, toutes charges courantes comprises (rémunération incluse) et d'estimer combien de jours de travail sont nécessaires pour effectuer la mission commandée par le client.

Enfin, si un acompte à la commande est obtenu à chaque commande un "*encours moyen d'acomptes clients*" remplacera l'encours moyen fournisseurs.

La formule générale pour une entreprise de services sera donc la suivante :

$$\mathbf{BFR = Travaux\ en\ cours + Encours\ moyen\ «\ créances\ clients\ » - Encours\ moyen\ "Acomptes\ clients"}$$

	EURL Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée	SARL Société à responsabilité limitée	SA Société Anonyme	SAS Société par actions simplifiée / SASU Société par actions simplifiée Unipersonnelle	SNC Société en Nom Collectif	Entreprise Individuelle EI/EIRL	Micro- entrepreneur CA ≤ 32.900€
Nombre d'associés	1 seul associé	Minimum 2 associés, Maximum 100	Minimum 7 associés (physique ou morale)	Minimum 1 associé (physique ou morale)	Minimum 2 associés	Entrepreneur individuel seul	Micro-entrepreneur seul
Montant du capital	Fixé par associés Apport en nature ou en numéraires		37.000 € minimum obligation de libérer 50% des apports	Fixé par les associés. Apport en nature ou en numéraires	Pas de minimum	Pas de notion de capital social	Pas de minimum
Dirigeant	1 Gérant, associé ou un tiers, physique obligatoirement	1 ou plusieurs Gérants, associé ou un tiers, physique obligatoire	Dirigée par conseil d'administration (3-18 membres) élisant un Président, physique obligatoire	Liberté statutaire : Nomination d'un Président par les associés (physique ou morale, associée ou non)	Un ou plusieurs Gérants (physique ou morale), associés ou un tiers.	Entrepreneur individuel	Micro-entrepreneur
Responsabilité des dirigeants	Responsabilité civile et pénale du gérant		Responsabilité civile et pénale du président du conseil d'administration	Responsabilité civile et pénale du président	Responsabilité civile et pénale du gérant	Responsabilité civile et pénale du chef d'entreprise	Responsabilité civile et pénale du chef d'entreprise
Régime fiscal Imposition des bénéfices	De droit IR dans les catégories BIC ou BNC. Possibilité IS	De droit, IS Possibilité IR uniquement si SARL famille	De droit, IS Option IR possible pour les exercices ouverts à compter du 6/08/09	De droit IS Option IR possible pour les exercices ouverts à compter du 6/08/09	De droit IR, chaque associé est imposé sur sa part de bénéfices à l'IR (BIC). Possibilité IS	IR en fonction de l'activité : (BIC) / (BNC) / (BA). Pour le VTC = BIC	IR dans BIC TVA: Franchise en base
Régime social du dirigeant	TNS. AS si gérant est un tiers.	Gérant minoritaire ou non associé est AS. Gérant majoritaire TNS.	Le président et les directeurs généraux sont assimilés salariés.	Le président et les directeurs généraux sont assimilés salariés	TNS	TNS	SSI
Régime social des associés	TNS s'il exerce une activité dans la société	Salariés s'il existe un contrat de travail			Travailleur non salarié	Pas d'associé	Pas d'associé

IR = Impôt sur le revenu
BNC = Bénéfices non commerciaux

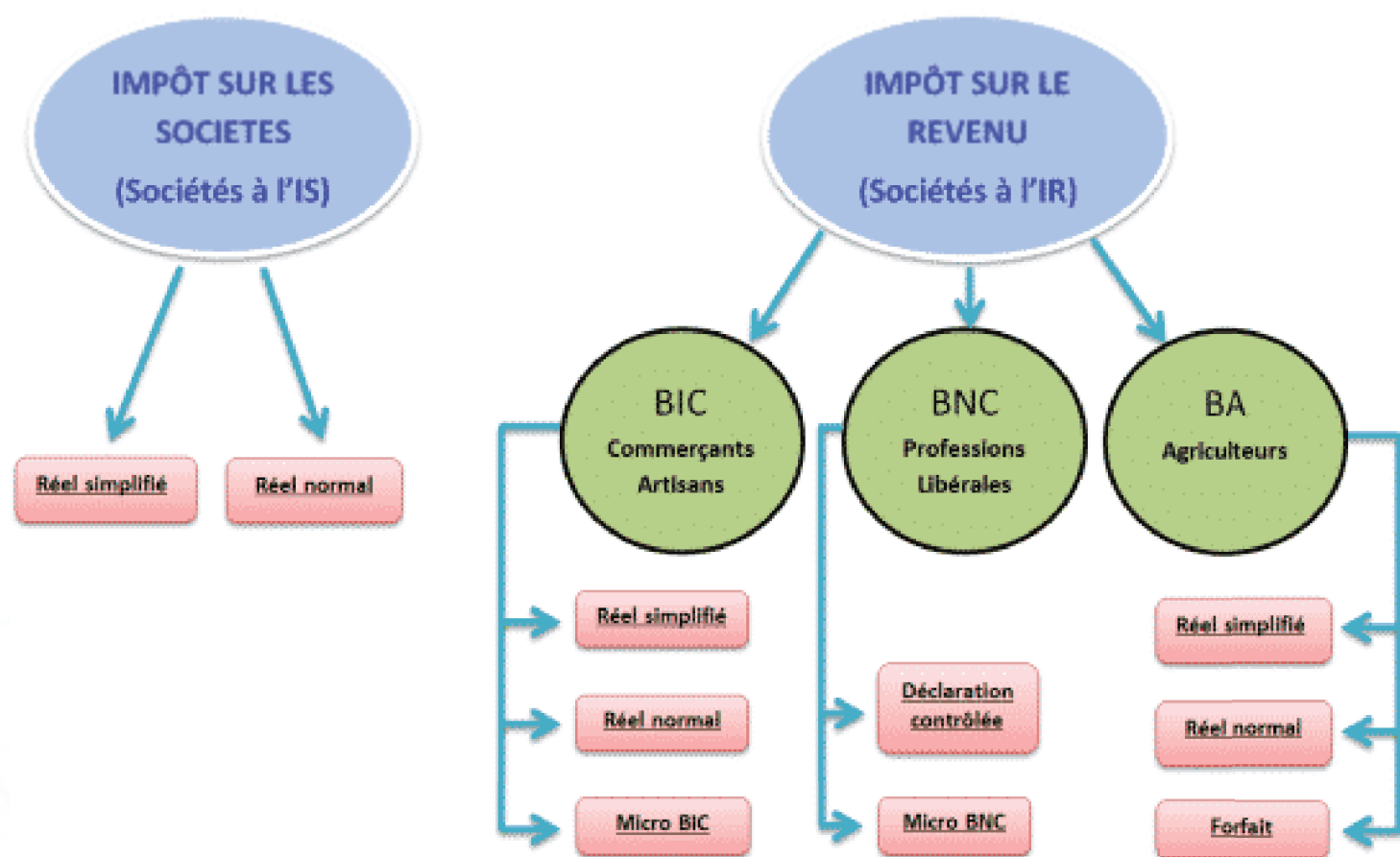
IS = impôt sur les sociétés
BA = Bénéfices agricoles

BIC = Bénéfices industriels et commerciaux
TNS = Travailleur non salarié

AS= assimilé salarié

Tableau non exhaustif

Les différents modes de déclaration des résultats



CHAUFFEUR SOLUTION

► L'impôt sur les Sociétés (IS)

L'impôt sur les sociétés (IS) est prélevé sur les bénéfices réalisés au cours d'un exercice annuel par les entreprises de capitaux exploitées en France. Il est soumis à un régime de déclarations et de paiements à **dates fixes**.

Cet impôt concerne de plein droit les sociétés de capitaux, ainsi que certaines associations et des organismes publics.

L'impôt sur les sociétés (IS) est dû directement par la personne morale.

Le taux normal de l'IS est de **33,33 %** et s'applique à l'ensemble des bénéfices imposables de l'entreprise.

Il s'applique à l'ensemble des sociétés en l'absence de dispositions particulières.

Le taux réduit de l'IS est de **15 %** et s'applique sur la tranche inférieure à 38 120 € de bénéfices pour les entreprises dont :

- le CAHT est inférieur à 7,63 millions d'€,
- le capital a été entièrement reversé et est détenu à au moins 75 % par des personnes physiques (ou par une société appliquant ce critère).

Au-delà de 38 120 € de bénéfice imposable (montant apprécié sur 12 mois), les bénéfices sont soumis au taux normal.

Les entreprises obligatoirement soumises à l'IS : SARL, SAS et les SASU.

Les entreprises qui ont le choix entre IS et IR: SARL de famille, EURL, EURL.

On distingue :

- **Le régime réel simplifié d'imposition (RSI)**

Pour la déclaration de vos bénéfices soumis à l'impôt sur les sociétés (IS), ce régime vous est appliqué si votre chiffre d'affaires hors taxes de l'année civile précédente **est inférieur à 236.000 €** pour les activités de prestation de services.

En cas de création d'activité, il convient d'ajuster les chiffres d'affaires limites annuels au prorata temporis du temps d'exploitation au cours de l'année de création.

Lorsque vous relevez du RSI, vous devez remplir en ligne une déclaration de résultat n° 2065 et les annexes.

- **Le régime réel normal (RN)**

Il concerne les entreprises qui ont opté pour le régime réel normal (RN) ou dont le chiffre d'affaires hors taxes de l'année précédente **est supérieur à 236.000 €** pour les activités de prestations de services.

Les délais de dépôt sont les mêmes que pour le RSI. La seule différence porte sur les annexes spécifiques à déposer avec la déclaration n° 2065.

► L'impôt sur le Revenu (IR)

Lorsqu'une entreprise est soumise à l'impôt sur le revenu (IR), son bénéfice est imposé à un impôt "progressif de 6 tranches comprises entre 0 et 45%

Barème pour une part de quotient familial avant application des effets du quotient familiale :

De 0 à 10 065 € :	0%
De 10 065 € à 27 794 € :	14 %
De 27 795 € à 74 517 € :	30 %
De 74 518 € à 157 806 € :	41%
Plus de 157 807 € :	45%

Les entreprises obligatoirement soumises à l'IR : BNC, micro-entrepreneur, entreprise individuelle (EI), freelance.

Les entreprises qui ont le choix entre IS et IR : SARL de famille, EURL, EURL.

L'impôt sur le revenu (IR) est plus simple que l'IS (IS) et un peu moins coûteux en frais administratifs et comptables et en formalités fiscales.

• Les Bénéfices Industriels et Commerciaux (BIC)

Constituent une catégorie de l'impôt sur le revenu et font partie du revenu Imposable. Cette catégorie recouvre les bénéfices réalisés par les personnes physiques qui exercent une activité commerciale industrielle ou artisanale (exploitants individuels ou associés de certaines sociétés de personnes). Ils sont soumis à des obligations déclaratives qui dépendent du régime fiscal applicable : micro BIC, réel simplifié ou réel normal.

• Les Bénéfices Non Commerciaux (BNC)

Constituent une catégorie de l'impôt sur le revenu, applicable aux personnes qui exercent une activité professionnelle non commerciale, à titre individuel ou comme associées de sociétés, et font partie du revenu Imposable. Aucune distinction n'est faite entre le bénéfice de l'entreprise individuelle et la rémunération du professionnel. Ils sont soumis à des obligations déclaratives qui dépendent du régime fiscal applicable : micro BNC ou réel normal.

• Les Bénéfices Agricole (SA)

Composent une catégorie de l'impôt sur le revenu et font partie, comme les autres revenus, du revenu imposable. Ils sont soumis à des obligations déclaratives qui dépendent du régime d'imposition applicable : forfaitaire normal ou simplifié.

A partir de 2017, ce régime sera remplacé par le régime Micro-BA.

Les ventes et les prestations de service réalisées en France sont soumises à la **taxe sur la valeur ajoutée (TVA)**, perçue par le professionnel ou l'entreprise qui réalise ces opérations et doit la reverser aux services des impôts.

Pour les opérations imposables, la taxe est calculée **sur le prix hors taxe (HT)** selon des taux différents, qui dépendent de la nature du produit ou du service vendu, ainsi que de la localisation de l'opération taxable.

Selon son régime fiscal, une entreprise n'aura pas les mêmes obligations en matière de déclaration de TVA.

Le régime du **réel normal** exige une déclaration de TVA **mensuelle ou trimestrielle** sur un formulaire CA3, accompagnée d'un règlement immédiat. Tandis que le régime du **réel simplifié** nécessite une déclaration de TVA **annuelle** sur un formulaire CA12.

► Déclaration de TVA mensuelle ou trimestrielle

Les entreprises relevant du régime du réel **normal doivent** remplir une **déclaration de TVA** mensuelle (elle ne doit pas être confondue avec la TVA intracommunautaire).

Ce régime concerne les entreprises soumises à la **TVA** qui réalisent un chiffre d'affaires hors taxe qui excède **234.000 €** pour les prestations de services, et **777.000 €** pour les activités d'achat-revente, de vente à consommer et de logement.

► Déclaration de TVA annuelle

Les entreprises qui proposent des prestations de services, ou les professions libérales, dont le chiffre d'affaires hors taxe est compris **entre 32.600 € et 234.000 €** sont soumises au régime du **réel simplifié**.

Tout comme les activités de commerce et d'hébergement dont le CA HT se trouve entre 81.500 € et 777.000 €.

Ce régime impose une **déclaration** annuelle simplifiée à remettre à l'administration avant le 2e jour ouvré qui suit la fin de l'exercice sur l'année civile. Dans le cas où l'exercice ne suit pas l'année civile, la **déclaration de TVA** est à remettre dans les 90 jours après la clôture.

► TVA collectée

La TVA collectée est le montant de **TVA que vous avez collectée sur vos ventes**.

Lorsque vous vendez un produit ou un service, l'État prélève une taxe sur la Valeur Ajoutée.

► TVA déductible

À l'inverse, la TVA déductible est le montant de **TVA que vous avez payée sur vos achats**, et que vous pouvez déduire de votre déclaration de TVA.

► TVA à payer (ou TVA à Décaisser)

En fin de période, la différence entre la TVA que vous avez **collectée**, et la TVA **déductible**, donne la TVA à payer. Ce montant, également appelé TVA à décaisser, est à payer à l'État.

$$\text{TVA à payer} = \text{TVA collectée} - \text{TVA déductible}$$

► Centre de formalités des entreprises (CFE)

La création des CFE a considérablement simplifié la vie des créateurs d'entreprise. Ceux-ci doivent déposer en un même lieu, en une seule fois, avec un même formulaire, les déclarations auxquelles ils sont tenus lors de la création, la modification ou la cessation d'activité de leur entreprise.

Quel est le rôle du CFE ?

Le CFE réceptionne et traite votre dossier puis transmet l'ensemble des renseignements et/ou pièces à chacun des organismes concernés par la formalité :

- greffe du Tribunal de commerce.
- institut national de la statistique et des études économiques (INSEE).
- régime social des indépendants (RSI).
- service des impôts des entreprises (SIE).
- union de recouvrement des cotisations de sécurité sociale et d'allocations familiales (URSSAF).
- en cas de présence de salariés, caisse régionale d'assurance maladie (CRAM) et direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi (DIRECCTE).

A quelles occasions doit-on s'adresser au CFE ?

- Lors de la création de l'entreprise.
- Lors de l'ouverture d'un nouvel établissement.
- En cas de modifications concernant :
 - l'exploitant individuel (changement de nom, d'adresse, etc.)
 - la personne morale (modification de la dénomination, de l'enseigne, de la forme juridique, du capital, de l'objet, de la durée, etc.).
- En cas de changement de dirigeants, de gérants, d'associés, etc.
- En cas de modifications relatives à l'activité (extension, mise en location-gérance, reprise...
- Lors du transfert de l'établissement principal et du siège social.
- Lors de la fermeture d'un établissement.
- En cas de cessation totale d'activité, de mise en sommeil, de décès ou de dissolution de la personne morale.
- Les demandes d'Accre (dispositif d'exonération de charges sociales) sont à déposer au CFE
 - lors du dépôt de la déclaration de création ou de reprise de l'entreprise.
 - ou dans les 45 jours suivants.

Auprès de quel CFE déposer votre dossier ?

Votre dossier doit être déposé au Centre de Formalités des Entreprises (CFE) du département dans lequel se situe l'entreprise ou l'établissement concerné(e) par la formalité.

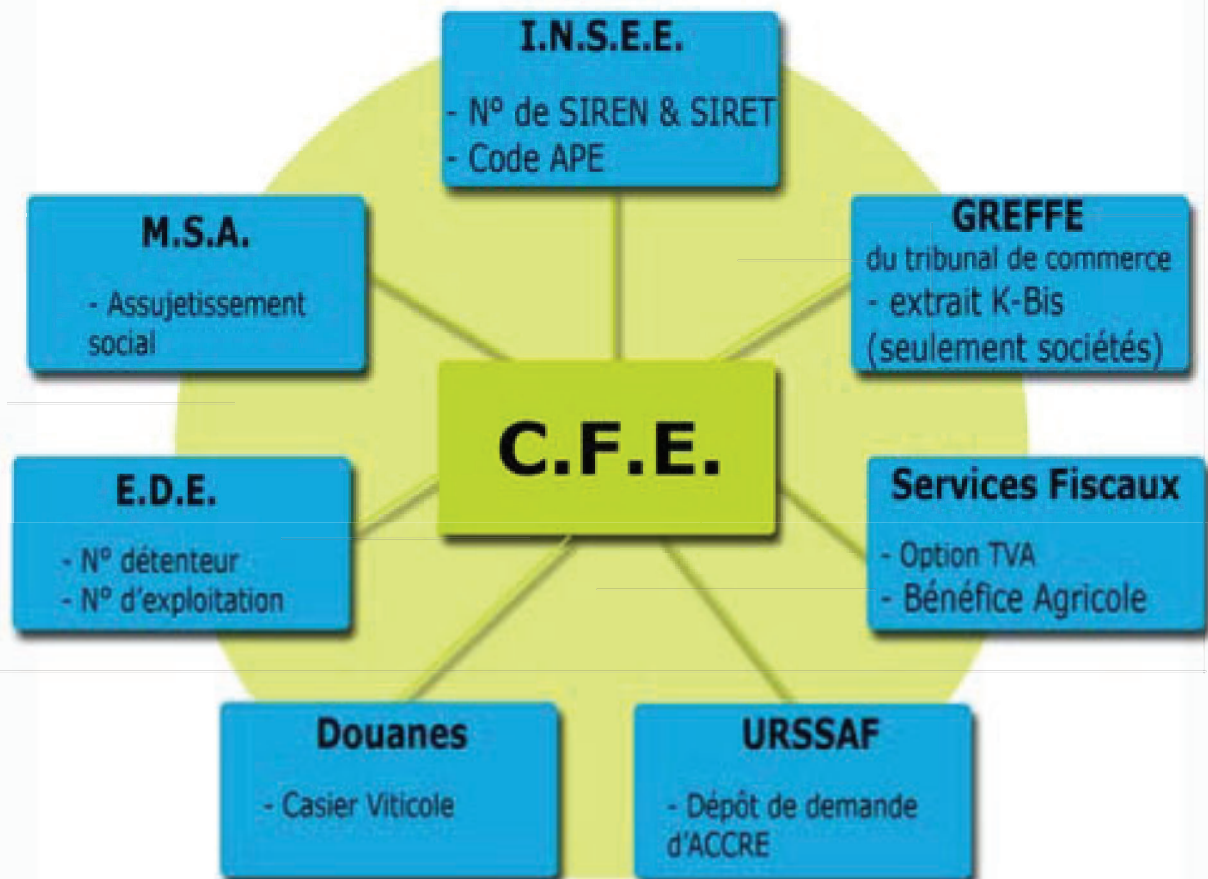
Il existe plusieurs catégories de CFE. Leur compétence dépend de la nature de votre activité, de la forme juridique de votre entreprise et, le cas échéant, du nombre de salariés employés.

- **CFE de la chambre de métiers et de l'artisanat**

Pour le VTC, le CFE compétent est la Chambre des Métiers et de l'Artisanat (CMA), en cas de création d'une entreprise individuelle ou d'une société commerciale comptant 10 salariés au plus.

Il existe également:

- **CFE de la Chambre de commerce et d'industrie**
- **CFE de l'URSSAF**
- **CFE du Greffe du tribunal de commerce**
- **CFE de la Chambre nationale de la batellerie**
- **CFE de la Chambre d'agriculture**



Instituées par la loi du 26 juillet 1925 sous le nom de chambres de métiers, elles portent leur nom actuel de chambres de métiers et de l'artisanat depuis la publication du décret no 2004-1164 du 2 novembre 2004.

Organisation

Les chambres de métiers et de l'artisanat sont des établissements publics administratifs dont l'autorité n'est pas exercée par un fonctionnaire mais un Président, assisté d'un bureau constitué d'artisans.

Au nombre de 107, les CMA forment un réseau structuré implanté sur l'ensemble du territoire au service des artisans et de l'artisanat
Il y a en principe une CMA par département, quelquefois plus.

Elles sont fédérées au niveau régional soit par des chambres régionales de métiers et de l'artisanat (CRMA)

Au niveau national, le réseau est représenté par l'Assemblée permanente des chambres de métiers et de l'artisanat (APCMA).

Elles sont placées sous la tutelle du ministère de l'artisanat, et, au niveau départemental, du Préfet.

Missions

En France, une chambre de métiers et de l'artisanat (CMA) est une chambre consulaire chargée des questions intéressant l'artisanat.

Ces chambres assurent, pour les artisans, les apprentis et les organisations professionnelles de l'artisanat, une mission de **formation, de conseil, d'immatriculation** des entreprises et de **représentation** auprès des pouvoirs publics.

Elles ont également pour mission de promouvoir le développement des entreprises du secteur.

Elles accompagnent l'artisan dans chaque étape de sa vie professionnelle : apprentissage, création d'entreprise, formation, développement économique, transmission d'entreprise...

L'Assurance Maladie est constituée de trois principaux régimes		
Le régime général : l'Assurance Maladie des salariés	Le Régime Social des Indépendants	Le régime agricole : la protection sociale du monde agricole et rural
L'Assurance Maladie couvre les risques maladie, maternité, invalidité et décès des salariés et des assurés qui leur sont rattachés.	Le Régime Social des Indépendants assure la couverture maladie-maternité des indépendants, artisans, commerçants et professions libérales Depuis le 1er juillet 2006, le RSI regroupe le régime maladie des indépendants (AMPI), le régime vieillesse, invalidité-décès des artisans (AVA) et le régime vieillesse, invalidité-décès des commerçants (ORGANIC)	La MSA (Mutualité Sociale Agricole) est chargée de la protection médicale, de la prévention des accidents du travail et maladies professionnelles Il couvre les exploitants et les salariés agricoles.

► Régime général (travailleurs salariés)

Le régime général est divisé en **cinq branches d'activité** ayant à leur tête une caisse nationale autonome.

- La **branche maladie, accidents du travail et risques professionnels**
- La **branche famille**
- La **branche vieillesse/ retraite**
- La **branche recouvrement**
- **L'Union des caisses nationales de sécurité sociale**

Le régime général de sécurité sociale est financé principalement par des cotisations et contributions assises sur les rémunérations.

Les cotisations sont calculées à partir de taux fixés à l'échelon national et sont à la charge pour partie de l'employeur, et pour partie du salarié.

Par ailleurs il existe un régime d'assurance chômage qui couvre tous les salariés du régime général et du régime agricole.

Dès qu'un employeur embauche un salarié en France il est tenu d'effectuer une déclaration préalable à l'embauche auprès de l'Union de recouvrement des cotisations de sécurité sociale et d'allocations familiales (URSSAF).

La sécurité sociale des indépendants

La sécurité sociale pour les indépendants (SSI) concerne uniquement les *commerçants, artisans professions libérales* relevant du régime des travailleurs non-salariés (TNS).

La caisse d'affiliation des travailleurs indépendants dépend du statut ou du lieu d'exercice de ces derniers :

les **artisans, commerçants ou industriels indépendants** sont rattachés à la caisse RSI dont dépend leur domicile.

les **libéraux** relèvent de la caisse des professions libérales, située à Paris.

Les missions du SSI

En tant que travailleur indépendant, votre régime prend à la fois en charge :

- Votre affiliation et votre immatriculation
- Le recouvrement des cotisations et contributions sociales : maladie-maternité, indemnités journalières, retraite de base, retraite complémentaire, invalidité-décès, allocations familiales, CSG-CRDS.
- Le versement des prestations : maladie, maternité, indemnités journalières, retraite de base, retraite complémentaire, invalidité-décès.
- Le contrôle médical.
- Les actions sanitaires et sociales.
- La médecine préventive.

Au-delà de la protection sociale des travailleurs indépendants, le SSI assume une **mission de service, d'accompagnement et de conseil aux** assurés.

Cotisations annuelles en début d'activité

Durant les 2 premières années d'activité, tant que les revenus ne sont pas connus, les cotisations sont calculées sur des bases forfaitaires, suivant la nature de l'activité.

Cotisations des micro-entrepreneurs

Un micro-entrepreneur (anciennement appelé auto-entrepreneur) est une personne qui crée, sous certaines conditions, une entreprise individuelle sous le régime micro-fiscal.

Le micro-entrepreneur bénéficie d'un régime simplifié de calcul et de paiement des cotisations et contributions sociales obligatoires, en fonction de son chiffre d'affaires brut.

Assurance chômage

En tant que travailleur indépendant vous ne pouvez pas bénéficier d'une indemnité de la part de pôle emploi.

- **Formule Monôme** = calcul du coût de revient en terme kilométrique
- **Formule Binôme**= calcul du coût de revient en terme kilométrique et journalier
- **Prix de Vente HT** = Coût de revient (CV+CF) + Marge
- **Prix de Vente TTC**= Prix de vente HT + TVA
- **Marge** = Prix Vente - Prix d'achat
- **Les Charges**= différence entre le CA et le résultat d'exploitation
- **Le bénéfice**= profit que l'entreprise réalise grâce son activité
- **CA** = somme des ventes de produits ou prestations réalisées au cours d'un exercice
- **Résultat**= différence entre les produits et les charges
- **Marge sur Coûts Variables (MCV)** = CA-CV
- **Taux de Marge sur Coûts Variables (TMCV)** = MCV/CA
- **Seuil de Rentabilité (SR)** = $CF / TMCV$ = lorsque le CA couvre toutes les charges
- **Caisse Nationale d'Assurance Maladie** = gère le risque de maladie professionnelle
- **L'URSSAF** = recouvre les contributions d'assurance chômage et les cotisations pour la retraite
- **L'URSSAF** = collecte les cotisations sociales du régime général
- **L'INSEE** = attribue le numéro de SIREN (numéro unique d'identification)
- **Le registre du commerce et des sociétés** = répertorie les sociétés commerciales, civiles et EI
- **Code APE** = précise l'activité principale d'une entreprise
- **Le CFE** = permet de créer une société
- **Centre de gestion agréé** = Assure la télétransmission des déclarations fiscales
Effectue une mission d'assistance en matière de gestionnaire
- **Service des Impôts des Entreprises (SIE)**= recouvrer les impôts dus par les professionnels.
- **Le taux de T.V.A du transport de personnes** =10% pour les transferts
20% pour les mises à disposition
- **Impôt sur les Sociétés (IS)** = est composé du réel normal ou réel simplifié
- **Impôt sur le Revenu (IR)** = est composé du BIC ou BNC ou BA
- **IS réel normal** = si CA supérieur à 236.000€
- **IS réel simplifié**= si CA inférieur à 236.000€
- **Micro-entrepreneur** = CA maxi 32.900€
Impôt sur revenu (IR)
droit à la franchise en base de TVA
- **Les documents comptable** = à conserver pendant 10 ans
- **Justificatifs fiscaux après la fin d'un exercice** = à conserver 3 ans