



# **Guide 2021**

---

TOUT SAVOIR SUR LE STATUT

# **Auto-Entrepreneur**

# PRÉAMBULE

---

Avant toute chose, **nous vous remercions** d'avoir téléchargé notre guide sur le statut auto-entrepreneur. Il est le fruit d'un **long travail de recherche et de synthèse** des informations indispensables sur le statut, réalisé par nos experts de l'auto-entreprise. Nous espérons donc que ce guide vous sera utile et qu'il vous aidera à mieux appréhender les différents principes et les règles qui régissent ce statut !

Nous avons fondé **Mon-AutoEntreprise.fr** ➔ en 2018 dans un objectif simple et précis : **rendre le statut auto-entrepreneur aussi simple que ce que l'on peut entendre un peu partout !** Parce que, qu'on se le dise, si vous avez téléchargé ce guide, il y a fort à parier que finalement, vous trouvez, vous aussi, que ce n'est pas si simple que ça...

Mais pas d'inquiétude, vous avez frappé à la bonne porte : grâce à Mon-AutoEntreprise.fr **vous avez enfin trouvé votre guide pour avancer dans la jungle entrepreneuriale !**

Contrairement aux autres services qui peuvent exister pour les auto-entrepreneurs, nous avons une approche totalement différente :

- **De VRAIS experts du statut auto-entrepreneur** vous accompagne de A à Z dans votre projet,
- **100% transparent** : chez nous, pas d'arnaque, on ne vous abonne jamais automatiquement à un service dont vous ne voulez pas (c'est le cas chez 100% de nos concurrents !),
- **Une réelle proximité** : nous sommes basés en France, à Toulon
- **Des services innovants**, rapides et 100% en ligne,
- **Une assistance complète** dans toutes vos démarches : on prend le relai avec les différentes administrations, car on connaît et parle leur langage
- **Des services reconnus par les instances de l'Etat** : nous sommes partenaires de l'URSSAF ➔, et travaillons avec le Ministère de l'Économie pour simplifier au maximum votre quotidien d'auto-entrepreneur et toutes vos démarches.

Et bien plus, mais nous sommes convaincus que l'on aura l'occasion de vous le montrer tôt ou tard ! Il ne nous reste plus qu'à vous souhaiter une bonne lecture !

**Petite précision : le symbole "➔" signifie qu'il s'agit d'un lien cliquable** vers un site internet, n'hésitez pas à cliquer sur ces liens pour avoir des informations plus détaillées !



# SOMMAIRE

---

## 01 Valider son idée / projet

- L'étude de marché (02)
  - Le prévisionnel (03)
- 

## 05 Créer son auto-entreprise

- Qui peut devenir auto-entrepreneur ? (06)
  - Les plafonds de CA (07)
  - Comment devenir auto-entrepreneur ? (09)
  - Les choix à faire lors de la création (10)
  - Qu'est-ce qu'il se passe ensuite ? (12)
- 

## 14 Gérer son auto-entreprise

- Les obligations comptables (15)
  - Les charges en auto-entreprise (16)
  - Les déclarations de CA (17)
  - L'imposition en auto-entreprise (18)
  - Les factures de l'auto-entrepreneur (19)
- 

## 21 La protection sociale

- Activité exclusive auto-entrepreneur (22)
  - Salarié et auto-entrepreneur (24)
  - Retraité et auto-entrepreneur (25)
- 

## 26 Les assurances

- L'assurance Responsabilité Civile Pro (27)
  - La mutuelle santé (28)
  - La prévoyance santé (29)
  - L'assurance décennale (30)
- 

## 31 Trouver des clients

- Grâce à l'étude de marché (32)
  - En construisant vos personas (33)
  - Grâce aux réseaux sociaux (34)
  - Grâce à Google My Business (35)
  - En créant des partenariats (36)
  - En favorisant le bouche à oreille (37)
  - En créant votre site internet (38)
  - Pour aller plus loin (39)
- 

## 40 La sortie du dispositif

- En optant pour un régime réel (41)
  - En dépassant les seuils de CA (42)
  - En l'absence de CA pendant 2 ans (43)
  - En déclarant votre cessation d'activité (44)
-

# VALIDER SON IDÉE/PROJET

Tout projet de création d'entreprise, quelque soit le statut sous lequel vous pensez vous lancer, et donc même en micro-entreprise, doit faire l'objet d'une validation préalable.

Pour ce faire, il y a 2 étapes indispensables : l'étude de marché et le prévisionnel financier.





# L'ÉTUDE DE MARCHÉ



## Une première étape importante

Il ne faut pas négliger cette étape ! En effet, l'étude de marché est très importante car elle vous permettra :

- De **valider votre idée** (ou pas !) en vérifiant qu'il y a bien un besoin et un marché
- D'**adapter votre offre** de produits/services en fonction des attentes de vos futurs clients
- De **mieux connaître votre marché** : les clients, les concurrents, les fournisseurs, les prix pratiqués, etc.
- De vous aider à **déterminer vos prix** de vente
- De **recupérer des informations et des coordonnées** de potentiels futurs clients
- De vous aider à **réaliser votre prévisionnel** financier.

## La méthodologie

L'étude de marché se réalise en **4 étapes** :



**Analyser et définir  
le marché**



**Analyser la  
demande (clients)**



**Analyser l'offre  
(concurrence)**



**Analyser  
l'environnement**

## Les outils et ressources

Voici une liste des **outils et ressources utiles** pour votre étude de marché :



- [BPI France création](#) ➔
- [Fiches sectorielles BPI France](#) ➔
- [Outil d'analyse ODIL \(INSEE\)](#) ➔
- [Faire un questionnaire d'étude de marché avec Google Forms](#) ➔
- [Créer ses "personas"](#) ➔
- [Les 5 forces de Porter](#) ➔
- [Analyse PESTEL](#) ➔
- [Analyse SWOT](#) ➔
- [Business Model Canva](#) ➔

# LE PRÉVISIONNEL



## Pourquoi faire un prévisionnel ?

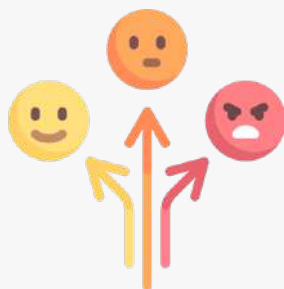
Comme l'étude de marché, le prévisionnel vous sera très utile pour plusieurs raisons. Les prévisions financières vous permettront :

- De mieux **connaître vos différentes charges** afin de les anticiper
- De **fixer vos prix de vente** →
- De déterminer votre **seuil de rentabilité**
- D'avoir une **idée approximative du chiffre d'affaires** que vous allez réaliser
- De **connaître la saisonnalité** de votre activité
- De vous **fixer des objectifs** à atteindre (CA, bénéfices, etc.)
- De **solliciter des financements** extérieurs (prêts, subventions, aides, etc.)

## Nos conseils pour réaliser votre prévisionnel



**Listez l'ensemble de vos frais** et charges (fixes, variables, régulières, etc.)



**Faites 3 hypothèses :** pessimiste, normale et optimiste



**Soyez en mesure de justifier** vos différentes hypothèses

## Les outils et ressources

Voici une liste des **outils et ressources utiles** pour votre prévisionnel :



- [Les 3 étapes pour réaliser son prévisionnel \(BPI France\)](#) →
- [Les 6 étapes pour faire un prévisionnel \(vidéo CCI France\)](#) →
- [5 méthodes pour estimer un chiffre d'affaires prévisionnel \(BPI France\)](#) →
- [Modèle de prévisionnel gratuit](#) →
- [Faire son prévisionnel en ligne gratuitement](#) →
- [10 conseils pour rédiger son Business Plan](#) →

# PLUS DE 150 MODÈLES DE BUSINESS PLAN !

---

Pour simplifier et accélérer votre étude de marché et votre prévisionnel, téléchargez un modèle de business plan !

[Télécharger un modèle →](#)

## Les avantages :

- Des **données récentes de votre marché** déjà analysées et synthétisées
- Une **mise en forme** soignée et professionnelle
- L'**analyse des tendances** de votre marché pré-rédigée
- L'**analyse SWOT** déjà rédigée et mise en forme
- Une structure et les points de comparaison pour votre **analyse de la concurrence**
- Une proposition de **stratégie marketing solide et pertinente** incluse



# CRÉER SON AUTO-ENTREPRISE

Bien que tout le monde a tendance à croire que créer son auto-entreprise est une chose simple, à la portée de tous, dans les faits, cela s'avère plus compliqué qu'il n'y paraît !

Afin d'éviter les erreurs, voici l'essentiel de ce qu'il faut savoir pour créer son auto-entreprise.





# QUI PEUT DEVENIR AUTO-ENTREPRENEUR ?



## Un statut ouvert à tous

Que vous soyez **salarié, étudiant, retraité, sans emploi ou fonctionnaire** (sous conditions), vous pouvez devenir auto-entrepreneur !

En effet, le statut auto-entrepreneur est **ouvert à toute personne physique de nationalité française, européenne ou étrangère** (sous conditions) désirant exercer une **activité commerciale, artisanale ou libérale** à titre principal ou en complément d'une autre activité.

## Exclusion de certaines activités

Certaines activités sont toutefois exclues du régime auto-entrepreneur. Voici la liste des activités ne pouvant être exercées en micro-entreprise :

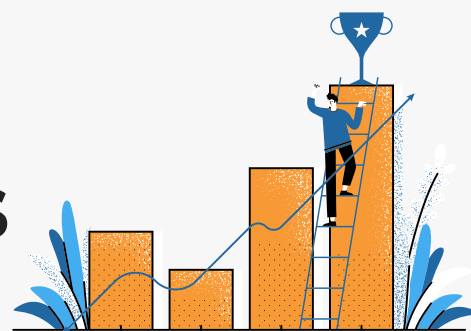
- **Les activités agricoles** (pour lesquelles le chef d'entreprise est affilié à la MSA)
- **Les activités relevant de la TVA immobilière** : marchands de biens, lotisseurs, agents immobiliers, etc.
- **Les activités artistiques** qui dépendent de la Maison des Artistes ou de l'Agessa (rémunération par des droits d'auteur)
- **La location d'immeubles** non meublés ou professionnels
- **Les activités libérales réglementées** lorsque le dirigeant ne relève pas de la CIPAV ou de la Sécurité Sociale des Indépendants pour la retraite, notamment : les professions juridiques et judiciaires (notaires, avocats, huissier de justice, etc.), les professions de la santé (médecins, chirurgiens-dentistes, pharmaciens, sages-femmes, kiné, etc.), les agents d'assurances, les experts-comptables et commissaires aux comptes...

## Vérifiez votre éligibilité

Pour savoir si vous pouvez créer votre auto-entreprise, **vérifiez gratuitement votre éligibilité au statut auto-entrepreneur** avec l'un de nos experts :

[Vérifier mon éligibilité](#)

# LES PLAFONDS DE CHIFFRES D'AFFAIRES



## Les différents seuils de l'auto-entrepreneur

Depuis le 1er janvier 2018, les **seuils du régime auto-entrepreneur** ont été très largement augmentés, et depuis le 1er janvier 2020, voici les seuils applicables :

- **176 200 € de CA HT par an** pour les activités de ventes et assimilées,
- **72 600 € de CA HT par an** pour les activités de prestations de services commerciales, artisanales et libérales.

Il existe également des **seuils de franchise en base de TVA**, en dessous desquels l'auto-entrepreneur est exonéré de TVA :

- **85 800 € de CA HT par an** pour les activités de ventes et assimilées (avec un seuil de tolérance de 94 300 €),
- **34 400 € de CA HT par an** pour les activités de prestations de services commerciales, artisanales et libérales (avec un seuil de tolérance de 36 500 €).

### ⚠ ATTENTION ⚠

En cas d'activité mixte (vente de marchandises et prestations de services) les seuils ne se cumulent pas. Le seuil sera de 176 200 € maximum au total dont 72 600 € maximum en prestations de services (idem pour les seuils de TVA).

## Les conséquences en cas de dépassement

**Si les seuils de franchise en base de TVA sont dépassés, vous devenez redevable de la TVA dès le 1er jour du mois de dépassement des seuils.** Vous devrez donc facturer de la TVA à vos clients et faire des déclarations de TVA auprès des impôts. Vous pourrez également récupérer la TVA payée sur vos frais, achats et charges liés à l'activité.

**Si les seuils du régime auto-entrepreneur sont dépassés pendant 2 années consécutives, vous basculez dans ce cas au régime réel dès le 1er janvier de l'année suivante** (la 3ème année). Vous ne bénéficierez plus du régime simplifié et le mode de calcul des cotisations sociales ainsi que vos obligations comptables seront ceux applicables aux entreprises individuelles classiques.

# LES PLAFONDS DE CHIFFRES D'AFFAIRES



## L'ajustement « prorata temporis »

Gardez à l'esprit que ces plafonds de chiffres d'affaires sont donnés pour une année civile complète, du 1er janvier au 31 décembre. Ainsi, **l'année de création de votre auto-entreprise, il faudra ajuster ces seuils « prorata temporis »**, c'est-à-dire en fonction du nombre de jours d'activité de votre auto-entreprise la 1ère année.

**Pour calculer vos seuils proratisés, vous pouvez utiliser notre simulateur gratuit :**

[Calculer mes seuils proratisés](#)

## En savoir plus sur les seuils de CA

Pour tout savoir sur les seuils de chiffre d'affaires de l'auto-entrepreneur, nous avons rédigé un article complet et détaillé à ce sujet. Vous pouvez consulter l'article en suivant le lien ci-dessous :

[Lire l'article complet](#)

# COMMENT DEVENIR AUTO-ENTREPRENEUR ?



## Les démarches administratives

Les démarches de création → peuvent s'effectuer **gratuitement en ligne** sur les sites officiels des Centres de Formalités des Entreprises (CFE). Il existe **3 sites officiels** selon la nature de l'activité exercée :



**Pour les activités commerciales**

(et pour les activités artisanales selon le département)



**Pour les activités libérales**



**Pour les activités artisanales**

## Les documents à fournir

Cette liste vous est donnée à titre indicatif, **certains documents supplémentaires peuvent parfois vous être demandés** selon votre situation.



**Copie de votre  
carte d'identité  
recto/verso**



**Attestation sur  
l'honneur de  
non-condamnation**



**Justificatif de  
domicile de moins  
de 3 mois**



**Formulaire de  
création  
(cerfa P0)**



Vous recevrez votre numéro SIRET dans un **délai de 1 à 4 semaines** après la transmission de votre dossier au CFE.

### **i À SAVOIR :**

**Selon votre situation ou selon l'activité exercée, des documents supplémentaires devront être fournis : justificatif de qualification si vous exercez une activité réglementée, formulaire de demande de carte ambulant, formulaire EIRL et déclaration d'affectation, etc.**



# LES CHOIX À FAIRE LORS DE LA CRÉATION



## Le mode d'imposition

Lors de la déclaration de création de votre auto-entreprise, vous devrez **choisir le mode d'imposition** applicable à vos revenus auto-entrepreneurs. Vous avez **2 possibilités** :

- **Le prélèvement à la source** : le mode d'imposition par défaut
- **Le Versement Fiscal Libératoire** → : sur option et sous conditions

### ⚠ ATTENTION ⚠

L'option pour le versement libératoire peut vous faire économiser plusieurs centaines d'euros d'impôts par an, ou au contraire vous faire payer de l'impôt alors que vous n'êtes en principe pas imposable. Avant de choisir cette option, vérifiez qu'elle vous soit bien favorable !

## La périodicité des déclarations de CA

Vous devrez également **choisir la périodicité** de vos déclarations de chiffre d'affaires entre **mensuelle ou trimestrielle**.

Pour les personnes **cumulant leur chômage avec leur statut auto-entrepreneur** →, il est **plutôt recommandé d'opter pour des déclarations mensuelles** : cela facilitera vos actualisations mensuelles !

**Dans les autres cas, cela dépend de votre organisation et de votre rigueur**, mais nous recommandons tout de même d'opter pour des déclarations mensuelles afin de faciliter la gestion de votre micro-entreprise et d'éviter d'avoir à laisser de l'argent de côté trop longtemps pour régler vos cotisations sociales.

## L'option pour le régime de l'EIRL

**Par défaut, vos patrimoines personnels et professionnels sont confondus.**

Cependant, il est possible de **séparer vos patrimoines** personnels et professionnels afin de **protéger votre patrimoine personnel**. Pour ce faire, vous pourrez **opter pour le régime de l'EIRL**.

Vous devrez alors fournir des documents supplémentaires lors de votre déclaration d'immatriculation (affectation de patrimoine et formulaire Peirl notamment).



## ⚠ ATTENTION ⚠

**Les erreurs sont fréquentes** lorsque l'on décide de procéder seul(e) aux formalités de création de son auto-entreprise... et elles peuvent vous coûter cher !

Non seulement vous pouvez être **sanctionné par une amende** (ou pire) en cas d'erreur, mais vous pouvez aussi **passer à côté d'aides** ou faire des choix qui auront pour conséquences **un impôt ou des cotisations sociales plus élevées** !

Pour **économiser du temps, de l'énergie et de l'argent**, et pour éviter les erreurs, **faites vous accompagner**. En plus, vous augmenterez d'environ 20% vos chances de réussites !

## Nos experts vous accompagnent !

**Notre métier, c'est de vous aider à créer votre entreprise** et vous donner les clés de la réussite entrepreneuriale. Voici ce que comprend notre accompagnement complet pour la création de votre auto-entreprise :

- **Un entretien conseil avec un expert** pour vous informer et vous aider à choisir les options qui vous seront les plus favorables (plusieurs centaines d'euros d'économies de taxes et impôts possible)
- **La constitution, l'envoi et le suivi de votre dossier** d'inscription au CFE compétent jusqu'à réception du n° SIRET et du Kbis
- **Un kit de démarrage complet** : guide sur les premières démarches, modèle de facture, livres de comptes, etc.

**Créer mon auto-entreprise →**

À partir de  
**39€**



**11**

# QU'EST-CE QU'IL SE PASSE ENSUITE ?



## Vous allez recevoir plusieurs courriers

Dans les jours qui suivent vos formalités de création, vous allez recevoir plusieurs courriers des différents organismes publics :

- **L'avis de situation INSEE** avec vos numéros SIREN/SIRET et votre code APE
- **La notification d'affiliation** au régime de sécurité sociale
- **Le memento fiscal** envoyé par le Service des Impôts des Entreprises (SIE)

### ⚠ ATTENTION ⚠

Vous risquez également de recevoir d'autres courriers vous demandant de régler des sommes plus ou moins importantes. Ces courriers sont souvent trompeurs et il s'agit en réalité d'arnaques bien ficelées ➔ visant à soutirer de l'argent aux auto-entrepreneurs peu avertis !

## Création des espaces professionnels

Vous devrez également créer vos espaces professionnels **sur le site des impôts et sur le site de l'URSSAF** :

- **[Impôts.gouv.fr](https://impots.gouv.fr)** ➔ : pour la **CFE** et les déclarations de **TVA**
- **[Autoentrepreneur.urssaf.fr](https://autoentrepreneur.urssaf.fr)** ➔ : pour vos **déclarations de chiffre d'affaires**

Il vous faudra **attendre au moins 30 jours** après réception de votre avis de situation INSEE et votre n° SIRET pour vous inscrire sur ces sites.

## Souscription à un service de médiation

Depuis 2015, toutes les entreprises doivent proposer un service de médiation **en cas de litige avec un client**. Le service de médiation est **obligatoire si vos clients sont des particuliers**. Évitez "d'oublier" cette obligation, car la sanction est lourde : **jusqu'à 15 000 € d'amende** ! Plus d'infos à ce sujet sur le site des Services Publics ➔.

## Les premières échéances déclaratives

Enfin, vous devrez réaliser **vos premières déclarations** :

- **De chiffre d'affaires** : sur **[autoentrepreneur.urssaf.fr](https://autoentrepreneur.urssaf.fr)** ➔ après un minimum de 90 jours d'activité (**tout savoir sur les déclarations de CA** ➔)
- **De Cotisation Foncière des Entreprises (CFE)** : via le formulaire 1447-C-SD avant le 31 décembre de l'année de création (**tout savoir sur la CFE en auto-entreprise** ➔)

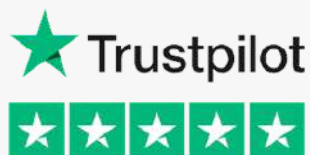
# VOUS AVEZ ENCORE DES DOUTES OU DES QUESTIONS ?

---

Réservez un entretien conseil gratuit avec nos experts de l'auto-entreprise !

[Réserver mon entretien](#) 

Les Auto-Entrepreneurs nous attribuent une note moyenne de 4,8/5 sur





# GÉRER SON AUTO-ENTREPRISE

Une fois votre auto-entreprise créée, il vous faudra gérer les diverses tâches comptables, administratives et déclaratives. Vous devrez également facturer vos clients en conformité avec la réglementation en vigueur.

Nous vous expliquons tout ce qu'il faut savoir pour gérer sereinement votre auto-entreprise.



# LES OBLIGATIONS COMPTABLES



## Ouvrir un compte bancaire dédié

Depuis le 24 mai 2019, **la loi PACTE a modifié la réglementation** concernant l'ouverture obligatoire d'un compte bancaire dédié à l'activité auto-entrepreneur. Désormais, l'ouverture d'un compte dédié devient **obligatoire seulement si vous dépassez 10 000€ de CA pendant 2 années consécutives**. Il est tout de même vivement recommandé d'ouvrir un compte dédié, afin de **séparer les transactions personnelles et professionnelles**.

### **i** À SAVOIR :

Il ne s'agit pas obligatoirement d'un compte bancaire professionnel : un compte courant classique suffit (et coûte moins cher !). En revanche, les banques "traditionnelles" ont tendance à vous orienter vers un compte pro, car leurs CGV/CGU l'imposent (et vous les avez acceptées).

## Tenir vos livres de comptes à jour

Vous devrez tenir, dans l'ordre chronologique de vos encaissements, un **livre de recettes**. Si vous exercez une activité de vente, vous devrez également tenir un **livre des achats**.

Ces livres doivent **respecter un certain formalisme** et **ne doivent pas être modifiables**. Les services publics préconisent donc d'utiliser des documents papiers ou un logiciel de comptabilité adapté.

## Facturer vos clients

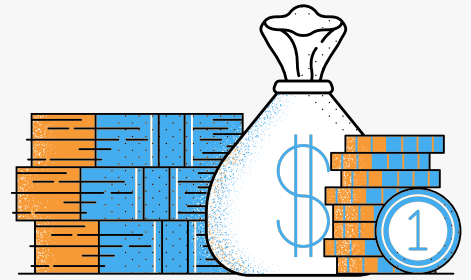
Comme toutes entreprises, **les auto-entrepreneurs doivent fournir des factures à leurs clients**. Vous devrez également **respecter un certain formalisme** et vos factures devront comporter certaines **mentions obligatoires** comme votre nom et prénom, votre numéro SIREN et la mention "TVA non applicable - art. 293B du CGI". Nous rentrerons plus en détails sur la facturation plus loin dans ce guide.

## Les outils et ressources



- [Tout savoir sur la comptabilité en auto-entreprise ➔](#)
- [Tout savoir sur le compte bancaire dédié pour l'auto-entrepreneur ➔](#)
- [Les meilleurs comptes bancaires pour auto-entrepreneur ➔](#)

# LES CHARGES EN AUTO-ENTREPRISE



## Les cotisations sociales

Les cotisations sociales dépendent de la nature de l'activité exercée. Voici les **taux de cotisations sociales applicables en 2021** :

- **12,8% du CA** pour les activités de ventes et assimilées,
- **22% du CA** pour les activités de prestations de services artisanales, commerciales et libérales.

**Si vous bénéficiez de l'ACRE** → (exonération partielle de cotisations sociales), vos cotisations seront divisées par 2 pour votre première année d'activité, soit :

- **6,4% du CA** pour les activités de ventes et assimilées,
- **11% du CA** pour les activités de prestations de services artisanales, commerciales et libérales.

**Si vous avez bénéficié de l'ACRE avant la réforme de 2020** →, l'exonération continue de s'appliquer pendant 3 ans. En revanche, les taux de 2ème et 3ème année seront plus élevés.

## Les autres taxes à payer en fonction du CA

En même temps que vos cotisations sociales, vous devrez également vous acquitter d'autres taxes obligatoires qui seront calculées sur votre CA :

- **La Contribution à la Formation Professionnelle (CFP)** : elle varie entre 0,1% et 0,3%
- **La Taxe pour Frais de Chambre Consulaire (TFCC)** : elle varie entre 0,015% et 0,48%
- **Le Versement Fiscal Libératoire (VFL)** → : il varie entre 1% et 2,2% (seulement si vous avez opté pour ce mode d'imposition)

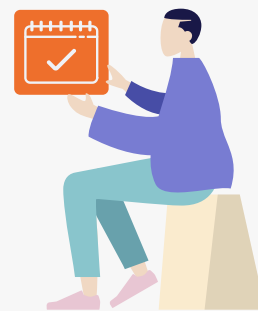
Enfin, vous serez également redevable de la **Cotisation Foncière des Entreprises (CFE)**. Cette cotisation varie **entre 200 € et 3 600 € par an** pour les auto-entrepreneurs. Sachez toutefois qu'**il existe des exonérations possibles pour cette CFE** →.

### ⚠ ATTENTION ⚠

L'ensemble des charges, qu'elles soient obligatoires comme celles mentionnées ci-dessus, ou facultatives (celles liées à l'activité comme l'achat des marchandises, les frais de déplacements, etc.), **NE SONT PAS DÉDUCTIBLES** de votre CA (sauf l'exception des **frais de débours** →).

Pour aller plus loin : [Tout savoir sur les charges en auto-entreprise](#) →

# LES DÉCLARATIONS DE CHIFFRE D'AFFAIRES



## Que faut-il déclarer et comment ?

Les auto-entrepreneurs doivent déclarer, chaque mois ou chaque trimestre, l'ensemble du **chiffre d'affaires encaissé** au cours de la période précédente. Si vous avez envoyé une facture à un client en mars, mais qu'il vous paye en mai, vous déclarerez cette somme sur la déclaration de CA du mois de mai (et non celle de mars).

Rappelons également que **vous ne pouvez déduire aucune charge de votre CA** : vous devez donc déclarer ce que les clients vous payent (et si besoin réintégrer les commissions prélevées à la source par certains services comme Paypal, Stripe, Uber Eats, Deliveroo, Malt, etc.). **Seuls les frais de débours → peuvent être déduits du CA.**

Vous devrez obligatoirement faire ces déclarations de CA en ligne, **sur le site de l'URSSAF →**. Sachez que **nous sommes partenaire officiel de l'URSSAF →**, et qu'à ce titre **nous automatisons vos déclarations de CA grâce à notre logiciel de gestion →**, afin de vous éviter les erreurs ou oublis.

## Quand faut-il déclarer ?

Vous devrez déclarer votre CA **tous les mois, ou tous les trimestres**, en fonction de la périodicité choisie lors de la création de votre auto-entreprise.

Sachez toutefois que **la première déclaration de chiffre d'affaires ne sera accessible qu'après 90 jours d'activité**. Ainsi, les dates de la 1ère déclaration dépendent de la date à laquelle vous avez créé votre auto-entreprise.

Pour les déclarations suivantes, elles se feront soit :

- **Tous les mois** si vous avez opté pour des déclarations mensuelles,
- **En janvier, avril, juillet ou octobre** si vous avez opté pour des déclarations trimestrielles.

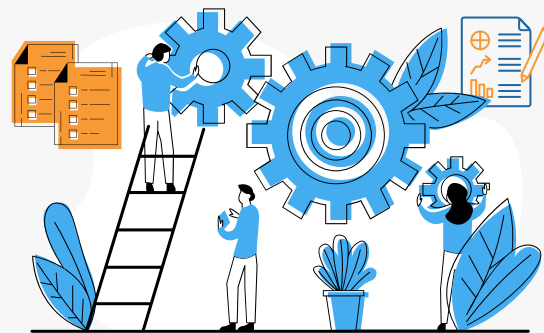
Pour en savoir plus sur les déclarations de CA et connaître précisément vos dates de déclarations de CA, **consultez notre guide détaillé sur les déclarations de CA →**.

### ⚠ ATTENTION ⚠

Même en l'absence de chiffre d'affaires au cours d'un mois ou d'un trimestre, vous devez tout de même faire une déclaration à 0€. En effet, en cas d'oubli de déclaration, vous vous exposez à une pénalité de 50€ par déclaration manquante ou en retard !



# L'IMPOSITION EN AUTO-ENTREPRISE



## Le prélèvement à la source (PAS)

Depuis le 1er janvier 2019, le PAS est entré en vigueur et s'applique également pour les auto-entrepreneurs. C'est le mode d'imposition **applicable par défaut** aux auto-entrepreneurs.

**Des acomptes mensuels (ou trimestriels) sont prélevés** par les services fiscaux correspondant au paiement à la source de votre impôt sur le revenu dû pour l'activité indépendante en auto-entreprise.

Sans démarches de votre part, vous n'aurez **pas d'acomptes à payer l'année de création** de votre auto-entreprise et vous devrez donc payer l'impôt dû pour l'activité auto-entrepreneur **en septembre de l'année suivante**.

Pour éviter cela, vous pouvez vous rendre aux impôts pour leur **donner une estimation de votre CA annuel** afin que des acomptes soient calculés et appliqués dès les premiers mois d'activité.

## L'option pour le versement libératoire (VFL)

Si votre **revenu fiscal de référence de l'année N-2** vous le permet, vous pouvez opter pour le VFL. Cette option vous permet de payer l'impôt sur le revenu pour l'activité auto-entrepreneur **en même temps que vos cotisations sociales**, lors de vos déclarations de CA mensuelles (ou trimestrielles).

Dans ce cas, **un taux supplémentaire est appliqué sur votre CA** lors de vos déclarations et paiements de cotisations sociales. Ce taux varie en fonction des activités exercées dans votre micro-entreprise :

- **1%** pour les activités de ventes et assimilées
- **1,7%** pour les activités de prestations de services artisanales et/ou commerciales
- **2,2%** pour les activités libérales

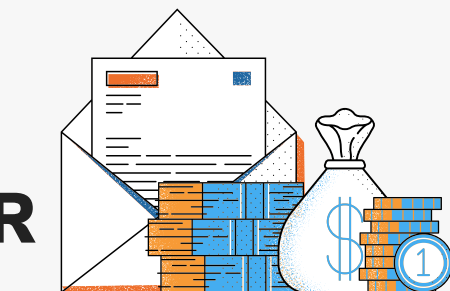
## Les outils et ressources

Voici quelques **ressources et outils utiles** pour mieux comprendre l'imposition :



- [Le prélèvement à la source \(Ministère de l'Économie\)](#) ➔
- [Tout savoir sur le versement libératoire](#) ➔
- [La déclaration d'impôt en auto-entreprise](#) ➔
- [Simulateur d'impôt et de charges auto-entrepreneur](#) ➔

# LES FACTURES DE L'AUTO-ENTREPRENEUR



## La facture est-elle obligatoire ?

Non, il n'est **pas toujours obligatoire de faire une facture** pour vos clients. Voici les cas dans lesquels il est obligatoire de produire une facture :

- Si vous facturez **un autre professionnel**/une autre entreprise
- Si vous faites des **ventes à distance** (vente en ligne ou par correspondance)
- Si vous faites des livraisons aux enchères publiques de **biens d'occasion, d'œuvres d'art, d'objets de collection ou d'antiquité**
- Si vous vendez des **prestations de services d'un montant égal ou supérieur à 25€ TTC**
- Si vous réalisez des **travaux immobiliers** (assortis ou non de ventes de matériaux ou de marchandises).

## Formalisme et mentions obligatoires

Vous devrez **respecter un certain formalisme** pour vos factures et y ajouter des **mentions obligatoires**. La facture doit être rédigée **en français et en 2 exemplaires**. Vous devrez les numéroter de manière **chronologique et continue**.

Concernant les mentions obligatoires, vous devrez notamment renseigner  **votre nom, prénom, adresse, n° SIREN et la mention "TVA non applicable - art. 293B du CGI"**. Cette liste n'est pas exhaustive, téléchargez notre modèle de facture gratuit pour avoir un modèle comportant toutes les mentions obligatoires.

Enfin, vous devrez **conserver toutes vos factures pendant 10 ans**.

[Télécharger le modèle gratuit](#)

## Les outils et ressources

Voici quelques **ressources et outils utiles** pour la facturation en auto-entreprise :



- [Le guide complet sur la facturation en auto-entreprise](#) ➔
- [Frais de débours : comment les facturer en tant qu'auto-entrepreneur ?](#) ➔
- [Logiciel de facturation pour auto-entrepreneur](#) ➔

# ENVIE DE SIMPLIFIER VOTRE GESTION ET VOTRE FACTURATION ?



Automatisez-les grâce à notre logiciel de gestion/facturation intelligent !

**Tester gratuitement le logiciel**

Les Auto-Entrepreneurs nous attribuent une note moyenne de 4,8/5 sur

 Trustpilot

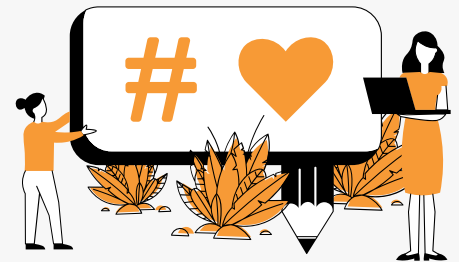


# LA PROTECTION SOCIALE

En tant qu'auto-entrepreneur, vous réglez chaque mois ou chaque trimestre des cotisations sociales, calculées selon un pourcentage appliqué sur votre CA. Ces cotisations vous ouvrent des droits en matière de sécurité sociale.

Voici nos explications sur ce sujet.

# ACTIVITÉ EXCLUSIVE AUTO-ENTREPRENEUR



## L'assurance maladie-maternité

Depuis le 1er janvier 2019, **tous les auto-entrepreneurs sont gérés par la CPAM**. La prise en charge des frais de santé est **identique à celle des salariés** (médicaments, soins, hospitalisations, etc.).

Vous pouvez également bénéficier, sous conditions de revenus et de durée d'affiliation, de droits aux **prestations maternité/paternité** et aux **indemnités journalières** en cas de maladie ou d'invalidité.

## La retraite de base et complémentaire

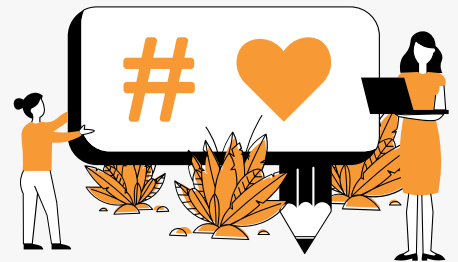
Vous allez acquérir des **droits à la retraite** auprès de la caisse de Sécurité Sociale des Indépendants (ou auprès de la CIPAV pour les professions libérales réglementées) **en fonction de votre CA**. Vous devrez donc réaliser un **CA minimum pour valider des trimestres de retraite** de base et acquérir des points pour la retraite complémentaire :

Caisse de retraite	Type d'activité	Abattement forfaitaire pour frais et charges	CA pour 1 trimestre	CA pour 2 trimestres	CA pour 3 trimestres	CA pour 4 trimestres
Sécurité sociale des indépendants	Activité commerciale, y compris hébergement et restauration	71 %	4 137 €	7 286 €	10 426 €	20 740 €
	Prestation de services commerciale ou artisanale (BIC)	50 %	2 412 €	4 239 €	6 071 €	12 030 €
	Prestation de services commerciale ou artisanale et professions libérales non réglementées (BNC)	34 %	2 880 €	5 062 €	7 266 €	9 675 €
Cipav	Professions libérales réglementées (BNC)	34 %	2 280 €	4 560 €	6 840 €	9 120 €

**⚠ ATTENTION ⚠ Le chiffre d'affaires retenu pour savoir si vous avez validé vos trimestres est le chiffre d'affaires après abattement (71% pour les activités de vente, 50% pour les prestations de services artisanales/commerciales et 34% pour les activités libérales) !**



# ACTIVITÉ EXCLUSIVE AUTO-ENTREPRENEUR



## L'assurance invalidité-décès

En tant qu'auto-entrepreneur, vous cotiserez également pour **l'assurance invalidité-décès**. Les droits aux pensions d'invalidité ou au capital décès dépendent cependant de plusieurs critères (notamment du CA déclaré) et **la couverture n'est pas optimale**. Il est donc conseillé de **souscrire à une prévoyance santé** ➔ en complément.

## Les prestations d'allocations familiales

Les prestations d'allocations familiales sont **gérées par la caisse d'allocations familiales** et sont **identiques à celles des salariés**. Si vos revenus professionnels sont faibles, **vous pouvez obtenir la « prime d'activité »** à demander uniquement en ligne sur [caf.fr](http://caf.fr). Un simulateur vous permet de vérifier et de calculer vos droits.

### ⚠ ATTENTION ⚠

Si vous exercez une profession libérale réglementée, vous dépendez encore de la CIPAV pour l'assurance vieillesse et l'invalidité/décès. À ce titre, vous ne pouvez pas bénéficier d'indemnités journalières en cas d'arrêt maladie ou d'invalidité ! Vous avez également 2 interlocuteurs : la CPAM pour les remboursements de frais de santé et la CIPAV pour l'assurance vieillesse et l'assurance invalidité/décès.

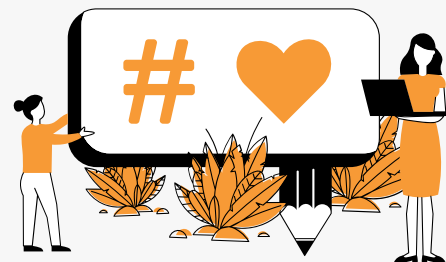
## Les ressources utiles

Voici quelques **ressources utiles** pour en savoir plus sur la retraite en auto-entreprise :



- [La retraite des micro-entrepreneurs \(Service Public\)](#) ➔
- [Comment calculer sa retraite auto-entrepreneur \(Simul-retraite.fr\) ?](#) ➔
- [Retraite et prévoyance \(Sécurité Sociale des Indépendants\)](#) ➔
- [Les conditions du départ à la retraite \(CIPAV\)](#) ➔
- [Comprendre le calcul des cotisations retraites \(CIPAV\)](#) ➔
- [Le guide retraite et prévoyance de la CIPAV](#) ➔

# SALARIÉ ET AUTO-ENTREPRENEUR



## L'assurance maladie-maternité

**Vous restez affilié au régime salarié** pour votre assurance maladie-maternité qui procédera à vos remboursements maladie, au versement de vos prestations maternité/paternité et de vos indemnités journalières maladie, au titre de votre activité salariée.

Après avoir cotisé pendant un an en tant qu'indépendant, **vous pourrez aussi bénéficier des indemnités journalières maladie pour votre activité indépendante** (artisan, commerçant ou profession libérale non réglementée), sous condition de revenu et seulement si vous n'exercez pas une activité libérale réglementée..

## La retraite de base et complémentaire

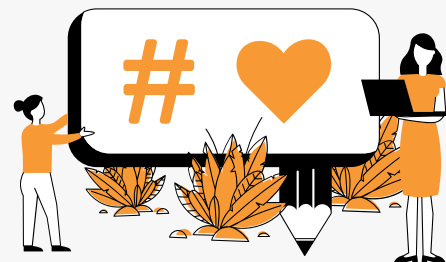
**Vous acquérez des droits** à la Sécurité sociale pour les indépendants (si vous êtes artisan, commerçant ou profession libérale non réglementée) ou à la Cipav (si vous exercez une profession libérale réglementée) pour votre activité d'auto-entrepreneur en fonction de votre chiffre d'affaires, à partir d'un montant minimum (voir le tableau de la page 21).

### ① À SAVOIR :

**Vous serez considéré comme polyactif. Vous avez la possibilité d'exercer votre "droit d'option" pour choisir de quelle régime vous souhaitez dépendre (la Sécurité Sociale des Indépendants ou le régime général des salariés).**

**Il faudra pour cela remplir un formulaire de droit d'option →**

# RETRAITÉ ET AUTO-ENTREPRENEUR



## Conditions de cumul retraite/auto-entreprise

Vous devez remplir les conditions suivantes pour **cumuler sans restriction votre pension avec une activité professionnelle** (dispositif du cumul emploi-retraite) :

- **avoir liquidé l'ensemble de vos pensions de retraite** auprès des régimes obligatoires,
- **avoir l'âge légal du départ à la retraite et une pension à taux plein** ou l'âge du taux plein.

Pour plus d'information, **[consultez secu-independants.fr](https://www.secu-independants.fr)** ➔ ou renseignez-vous auprès des caisses qui vous versent vos pensions.

## L'assurance maladie-maternité

Le droit au remboursement des frais de santé du retraité actif est ouvert **dans le régime d'affiliation antérieur à la date de la situation de cumul**, si le retraité actif en remplit toujours les conditions. Vous avez cependant la faculté d'**opter pour l'autre régime**.

## La retraite de base et complémentaire

L'assuré à la retraite exerçant en parallèle une activité d'auto-entrepreneur **ne peut cumuler de nouveaux droits** à la retraite.

Lorsque le micro-entrepreneur a liquidé l'ensemble de ses droits à la retraite, il est **libre de cumuler son revenu avec sa pension de retraite**. Dans le cas contraire, **le cumul de revenus est soumis à conditions**.

### À SAVOIR :

Il existe des cas où le cumul de la pension de retraite avec une activité auto-entrepreneur sera soumise à un plafond de CA à ne pas dépasser :  
prenez soin de vous renseigner auprès des différentes caisses de retraites auprès desquelles vous avez des droits !

Pour plus d'informations sur les règles de cumul :

[Secu-independants.fr](https://www.secu-independants.fr) ➔

[Previssima](https://www.previssima.fr) ➔

# LES ASSURANCES EN AUTO-ENTREPRISE

En tant qu'auto-entrepreneur, il se peut que vous ayez l'obligation de souscrire à certaines assurances, en fonction de l'activité que vous exercez. Dans tous les cas, souscrire à certaines assurances peut être salvateur, car un accident est vite arrivé et peut vous coûter cher !

Voici comment bien se couvrir !



# L'ASSURANCE RC PROFESSIONNELLE



## La RC Pro est-elle obligatoire ?

L'assurance **Responsabilité Civile Professionnelle (RC Pro)** est **obligatoire pour certaines activités et facultative pour d'autres**, mais elle reste très fortement recommandée. Voici quelques activités pour lesquelles la RC Pro est obligatoire :

- Les activités de santé,
- Les activités des agents immobiliers,
- Les activités des agents généraux d'assurances,
- Les activités impliquant des véhicules terrestres à moteur (VTC, Taxi, coursiers, etc.)

Cette liste n'est pas exhaustive ! Vous pouvez **demander gratuitement conseil à des experts de l'assurance** → pour vérifier si elle est obligatoire pour vous.

## À quoi sert la RC Pro en auto-entreprise ?

L'assurance RC Pro vous couvre **pour les dommages matériels, immatériels et corporels causés à vos clients ou à des tiers** dans le cadre de votre activité et en cas d'atteinte à l'environnement d'origine accidentelle.

Il est possible que la RC Pro comprenne également une **assistance juridique**.

**Demander un devis gratuit →**

## Les ressources utiles

Voici quelques **ressources utiles** pour en savoir plus sur l'assurance RC Pro :



- [Tout savoir sur l'assurance RC Pro](#) →
- [À quoi sert l'assurance RC Pro pour un auto-entrepreneur ?](#) →
- [L'assurance est-elle obligatoire en auto-entreprise ? \(Service Public\)](#) →
- [Quelles sont les assurances obligatoires \(Ministère de l'Économie\)](#) →



# LA MUTUELLE SANTÉ AUTO-ENTREPRENEUR



## La mutuelle santé est-elle obligatoire ?

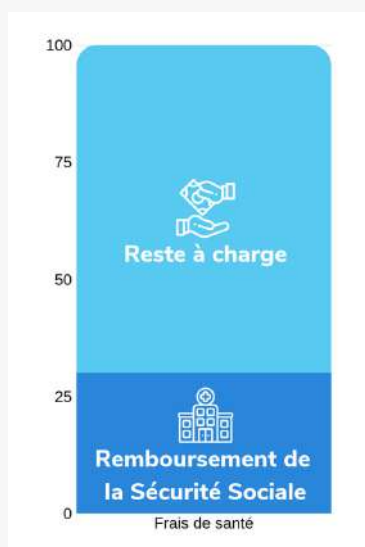
La mutuelle santé (ou complémentaire santé) est une **assurance facultative**, quelque soit l'activité exercée. Cependant, malgré son caractère facultatif, elle reste très vivement recommandée pour vous assurer un **meilleur remboursement de vos frais de santé** !

## À quoi sert une mutuelle santé ?

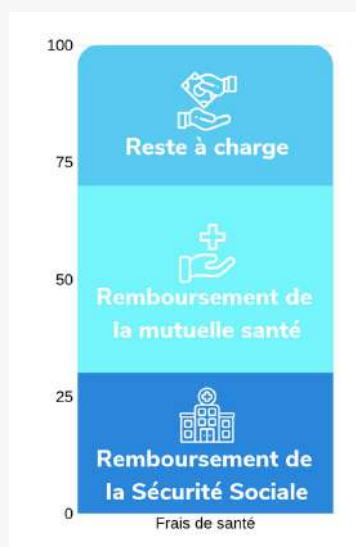
Elle **permet de couvrir tout ou partie des dépenses de santé qui restent à votre charge** après le remboursement de l'Assurance Maladie. Votre mutuelle auto-entrepreneur peut ainsi prendre en charge :

- Le **ticket modérateur** (la part non remboursée de la Sécu),
- Les **dépassements d'honoraires** (dépenses non prises en charge par la Sécu car en dehors de la base remboursable),
- Et même **certains frais qui ne sont jamais pris en charge** par la Sécu (par exemple une consultation chez un ostéopathe).

### Remboursement des frais de santé sans mutuelle :



### Remboursement des frais de santé avec mutuelle :



## Les ressources utiles

Voici quelques **ressources utiles** pour en savoir plus sur la mutuelle santé :



- [Tout savoir sur la mutuelle santé](#) ➔
- [Conseils et devis gratuit mutuelle santé auto-entrepreneur](#) ➔
- [1 mois offert chez Otherwise \(partenaire\)](#) ➔

# LA PRÉVOYANCE SANTÉ AUTO-ENTREPRENEUR



## La prévoyance santé est-elle obligatoire ?

La prévoyance santé est également **facultative**. Cependant, sachez que **l'assurance invalidité/décès du régime obligatoire n'est pas optimale pour les travailleurs indépendants**, et d'autant plus pour certaines catégories d'auto-entrepreneurs ! Il est donc **très fortement recommandé** de vous renseigner sur vos droits et d'envisager de souscrire à une assurance prévoyance santé !

## À quoi sert une prévoyance santé ?

L'assurance prévoyance santé vous permet de **faire face aux coups durs de la vie** en vous garantissant un **revenu de remplacement** si vous êtes dans l'incapacité (temporaire ou permanente) d'exercer votre activité. Concrètement, une assurance prévoyance santé permet de :

- **Percevoir des indemnités journalières en cas d'arrêt de travail** suite à un accident ou une maladie, afin de maintenir vos revenus,
- **Percevoir une rente en cas d'invalidité** (impossibilité totale de continuer d'exercer votre activité),
- **Protéger votre famille** en lui faisant bénéficier d'un capital, en cas de décès.

### ⚠ ATTENTION ⚠

Certains auto-entrepreneurs ne bénéficient d'aucune couverture du régime de sécurité sociale obligatoire, en raison de l'activité exercée (pour les activités libérales réglementées par exemple), ou en raison d'un CA trop faible n'ouvrant pas de droits. Par conséquent, nous vous recommandons très fortement de souscrire à une assurance prévoyance santé pour éviter de vous retrouver sans revenus !

## Les ressources utiles

Voici quelques **ressources utiles** pour en savoir plus sur la prévoyance santé :



- [Tout savoir sur l'assurance prévoyance santé ➡](#)
- [Conseils et devis gratuit prévoyance santé auto-entrepreneur ➡](#)

# LA DÉCENNALE POUR LES ARTISANS



## La décennale est-elle obligatoire ?

Oui, elle est **obligatoire dès lors que vous êtes auto-entrepreneur dans le BTP**. En effet, les artisans qui exercent dans le domaine du gros oeuvre et du second oeuvre ont l'obligation légale de souscrire une assurance décennale (art. L241-1 du code des assurances).

## À quoi sert l'assurance décennale ?

L'assurance décennale ou garantie décennale permet de **couvrir la réparation des dommages qui interviendraient après la fin des travaux**, pendant une durée de 10 ans. Elle couvre :

- les vices ou les dommages de construction **qui affectent la solidité de l'ouvrage**,
- les vices ou les dommages de construction **qui rendent les locaux inhabitables** ou impropres à l'usage pour lesquels ils étaient destinés.

Pour être valide, l'assurance décennale doit avoir été souscrite **avant le début des travaux** et doit couvrir la zone géographique dans laquelle a lieu le chantier.

N'hésitez pas à **demandez conseil gratuitement** aux experts en assurance de notre partenaire et à faire une demande de devis en cliquant ci-dessous :

[Demander un devis gratuit →](#)

## Les ressources utiles sur les assurances

Voici quelques **ressources utiles** pour en savoir plus sur les assurances :



- [Assurances auto-entrepreneur : le guide complet →](#)
- [Assurance RC Pro →](#)
- [Mutuelle santé →](#)
- [Prévoyance santé →](#)
- [Assurance décennale →](#)

A photograph of a person sitting in a red shopping cart in a grocery store aisle. The person is wearing blue jeans, white sneakers, and a watch. They are holding a black patterned scarf. The background shows shelves stocked with various products.

# TROUVER SES PREMIERS CLIENTS

Une fois votre auto-entreprise créée, il vous faudra trouver vos premiers clients. Sans une bonne stratégie commerciale, la prospection peut s'avérer longue et risquera certainement de vous décourager...

Voici donc nos conseils pour vous aider à trouver vos premiers clients !



# GRÂCE À L'ÉTUDE DE MARCHÉ



Hé oui ! Si l'étude de marché est utile pour mieux connaître votre marché, vos clients et vos concurrents, **elle peut aussi vous permettre de trouver vos premiers clients !**

## Comment faire ?

Tout simplement **en récoltant les coordonnées** de potentiels futurs clients **à l'aide d'un questionnaire**. Il existe de nombreuses solutions pour faire des questionnaires en ligne, qui vous permettront de récolter les coordonnées des personnes qui répondent à votre enquête : Google Forms, Survio, SurveyMonkey, Dragnsurvey, etc.

Pour encourager les personnes qui répondront à votre questionnaire à laisser leurs coordonnées, **n'hésitez pas à leur proposer une offre spéciale ou une réduction** qui leur sera spécialement réservée en remerciement de leurs réponses !

## Nos conseils

- **Diffusez votre questionnaire** sur des groupes Facebook en lien avec votre activité
- **N'obligez pas** les personnes à vous laisser leurs coordonnées
- **Réalisez un questionnaire assez court** pour obtenir le plus grand nombre de réponses possible
- **Demandez si la personne souhaite être tenue informée** et bénéficier d'une réduction au lancement de votre activité
- **Relancez uniquement les personnes ayant montré un intérêt** à vos produits ou services
- **Essayez de créer une "communauté"** avec les personnes intéressées : vous pourrez transformer ces personnes en véritables ambassadeurs de votre entreprise

## Quelques outils pour faire un questionnaire

Voici quelques **outils utiles** pour réaliser votre questionnaire d'étude de marché :



- [Google Forms](#) →
- [Survio](#) →
- [SurveyMonkey](#) →
- [Typeform](#) →



# EN CONSTRUISANT VOS « PERSONAS »



## Qu'est-ce qu'un « persona » ?

Un persona est la **représentation fictive d'un client type** de votre entreprise. Il représente un profil de client spécifique, en détaillant précisément qui il est (sexe, âge, métier, lieu de vie, CSP, centres d'intérêts, situation maritale, etc.), quels sont ses objectifs, ses motivations, ses besoins, sa journée type, ses problématiques, comment il interagit avec vous/votre entreprise, etc.

## Comment faire ?

Vous devez **construire une sorte de carte d'identité** pour chacun de vos personas. Vous avez forcément plusieurs personas. Si vous n'en avez qu'un seul, c'est que votre persona est trop généraliste et il ne vous permettra pas de trouver de nouveaux clients car vous n'aurez pas d'offre et de communication qui s'adapte à vos différentes cibles de clients. Vous trouverez des modèles de fiche persona assez facilement sur internet.

## Nos conseils

- **Identifiez plusieurs groupes de clients** ayant des points en commun (2 à 8)
- **Reprenez les informations de votre étude de marché** pour construire vos personas
- **Réalisez des entretiens personnalisés** avec des clients et questionnez-les pour affiner vos différents personas
- **Mettez à jour régulièrement vos personas** lorsque vous récupérez des informations sur vos clients
- **Construisez votre offre de produits/services** et votre stratégie de communication autour de vos personas

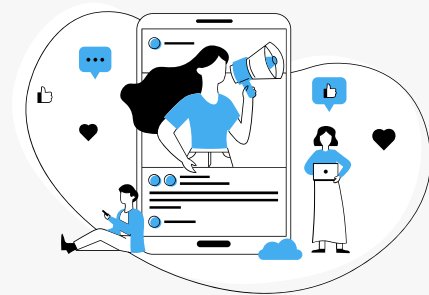
## Les ressources et outils utiles

Voici quelques **outils et ressources utiles** pour construire vos personas :



- [Apprendre à construire ses personas](#) ➔
- [Comment créer ses personas](#) ➔
- [Outil de création de persona gratuit \(Hubspot\)](#) ➔

# GRÂCE AUX RÉSEAUX SOCIAUX



## Sur quels réseaux sociaux ?

**Sélectionnez les réseaux sociaux où se trouvent vos potentiels clients.** Si par exemple vous ne travaillez qu'avec les particuliers, inutile de créer un profil sur LinkedIn. En revanche, si vous ne ciblez que des professionnels et des entreprises, LinkedIn sera plus pertinent que Facebook. **N'hésitez pas à demander à vos clients sur quels réseaux sociaux ils se trouvent** et lesquels ils utilisent le plus, notamment dans votre étude de marché !

## Comment faire ?

Les techniques sont nombreuses et ne seront pas toutes valables pour votre activité. Voici quelques idées qui devraient vous permettre de trouver vos clients sur les réseaux :

- **créez une page au nom de votre entreprise,**
- si cela se justifie, vous pouvez même **créer un groupe autour de votre thématique,**
- **rejoignez des groupes** (Facebook, LinkedIn) en lien avec votre activité,
- **donnez un peu de "valeur" gratuitement** pour prouver votre expertise ou pour attirer des personnes vers vous (guides, tutoriels, livres blancs, live, webinaires, etc.).

## Nos conseils

- **Limitez vous à 2 ou 3 réseaux sociaux** maximum pour rester efficace
- **Soyez présent et publiez régulièrement** pour rester dans la tête de vos clients
- **Engagez la conversation** avec vos clients sur les réseaux sociaux
- **Ne faites pas que de la promotion** de vos services/produits (tout le monde zapperait une chaîne sur laquelle il n'y aurait que de la pub !)
- **Répondez aux questions** de potentiels clients sur des groupes
- **Soyez disponible et réactif** lorsque l'on vous contacte via les réseaux sociaux
- **N'hésitez pas à sponsoriser vos publications** les plus performantes ou à créer des publicités payantes ciblées

## Les ressources et outils utiles

Voici quelques **outils et ressources utiles** pour gérer vos réseaux sociaux :



- [7 erreurs courantes sur les réseaux sociaux \(Danilo Duchesnes\)](#) ➔
- [11 astuces pour trouver des clients sur les réseaux sociaux](#) ➔
- [Comment trouver des clients via les réseaux sociaux \(Wydden\)](#) ➔
- [Hootsuite \(outil de gestion et planification\)](#) ➔
- [Buffer \(outil de gestion et planification\)](#) ➔

# GRÂCE À GOOGLE MY BUSINESS

---



## Qu'est-ce que c'est ?

En tant qu'entreprise, **vous pouvez (et vous DEVEZ !)** créer une page **Google My Business**. Il s'agit d'une page qui vous permet d'**être référencé gratuitement sur Google** lorsqu'une personne recherche une entreprise dans un secteur géographique donné. Vous apparaîtrez alors :

- **Dans un encart en haut à droite** des résultats de recherche,
- **Sur la carte Google** affichée en haut de page des résultats de recherche.

Cela vous permettra également de **demander à vos clients de vous laisser un avis**.

## Comment faire ?

Vous devrez **remplir votre fiche entreprise puis la valider**. Vous recevrez un courrier à votre adresse pour valider votre page Google My Business.

## Nos conseils

- **Détaillez le plus précisément possible** tous les champs demandés
- **Indiquez vos horaires** d'ouvertures
- **Renseignez votre numéro de téléphone**
- **Mettez le lien de votre site internet** (si vous en avez un)
- **Ajoutez des photos** à votre profil Google My Business
- **Partagez vos promotions** sur votre profil Google My Business
- **Sollicitez des avis clients** sur votre fiche Google My Business

## Les ressources utiles

Voici quelques **ressources utiles** pour créer votre page Google My Business :



- [Présentation et avantages de Google My Business \(Audrey Tips\) ➔](#)
- [Créer un lien direct pour recevoir des avis sur Google My Business ➔](#)
- [Créer sa page Google My Business ➔](#)

# EN CRÉANT DES PARTENARIATS



Les partenariats sont également un **excellent moyen de trouver des nouveaux clients** ! Essayez de créer des partenariats avec des entreprises ou d'autres professionnels **qui s'adressent aux mêmes cibles clients** en leur proposant un produit ou un service complémentaire aux vôtres.

## Comment faire ?

Recherchez d'autres entreprises ou professionnels **qui travaillent avec les mêmes clients que vous**. Ainsi, si vous êtes consultant en référencement mais que vous ne faites pas la création de site internet, vous pourriez par exemple trouver un partenaire qui propose la création de site internet mais qui ne s'occupe pas du référencement.

**Le partenariat peut prendre plusieurs formes** : échange de visibilité, cadeau offert pour l'achat d'un produit, réduction ou offre spéciale, etc.

## Nos conseils

- **Le partenariat doit être gagnant/gagnant**(/gagnant)
- **Vous pouvez prévoir une rémunération** pour les partenaires qui vous recommandent
- **Rédigez un contrat encadrant la relation commerciale**, surtout si vous prévoyez une rémunération
- **Créez des évènements en commun** avec vos partenaires pour toucher un plus grand nombre de clients potentiels
- **Participez à des salons/forums** autour de votre thématique pour trouver d'autres partenaires (et clients !)
- **Suivez et analysez les résultats** de vos partenariats de manière régulière
- **Gardez le contact** régulièrement avec vos partenaires

## Les ressources utiles

Voici quelques **ressources utiles** pour apprendre à créer des partenariats efficaces :



- [Trouver des clients via des partenariats](#) ➔
- [Comment mettre en place un partenariat gagnant/gagnant](#) ➔

# EN FAVORISANT LE BOUCHE À OREILLE



Le bouche à oreille ressort souvent comme **la première méthode pour trouver des clients** lorsqu'on demande aux entrepreneurs comment ils trouvent de nouveaux clients. Et ce bouche à oreille peut être favorisé à travers quelques stratégies.

## Comment faire ?

Pour développer l'effet bouche à oreille, il existe plusieurs moyens :

- **Demander à vos clients satisfaits de vous laisser un avis positif** : cela rassurera les clients suivants, et créera de la recommandation indirecte
- **Demander à vos clients s'ils connaissent quelqu'un susceptible d'être intéressé par vos produits ou services** et s'ils peuvent lui parler de vous et lui laisser vos coordonnées
- **Proposer un programme de parrainage à vos clients** : le parrain et le parrainé auront un avantage lorsque le parrain vous recommande
- **Proposer un programme d'affiliation** : une récompense (souvent financière) est donnée aux personnes qui vous recommandent lorsque ces recommandations entraînent une vente

## Nos conseils

- **Laissez toujours à vos clients satisfaits des cartes de visites ou flyers** pour qu'il puissent les transmettre à d'autres personnes ayant besoin de vos produits ou services
- **Demandez systématiquement** à vos clients de vous laisser un avis
- **Réfléchissez bien à votre stratégie de parrainage** et assurez-vous qu'elle vous soit profitable
- **Remerciez les clients** qui vous ont recommandé (et n'hésitez pas à les récompenser)
- **Donnez la parole à vos clients satisfaits** dans une étude de cas ou un interview client
- **Proposez un programme de parrainage ou d'affiliation spécifique** et plus avantageux pour vos clients ambassadeurs (ceux qui vous recommandent le plus)
- **Fédérez vos clients en créant une communauté** et en les impliquant dans la vie de votre entreprise
- **Faites appel à des influenceurs** dans votre domaine d'activité

## Les ressources utiles

Voici quelques **ressources utiles** pour apprendre développer le bouche à oreille :



- [10 conseils pour développer le bouche à oreille](#) ➔
- [Comment développer le bouche à oreille autour de votre entreprise ?](#) ➔



# EN CRÉANT VOTRE SITE INTERNET



Aujourd'hui, le site internet est **IN-CON-TOUR-NABLE** ! Même si vous ne vendez pas de produits ou services en ligne, sachez que plusieurs études ont montré qu'**entre 80% et 95% des clients s'informent d'abord en ligne** : tarifs, horaires, offres, avis, adresse, etc.

## Comment faire ?

Si vous êtes à l'aise avec l'informatique, **vous pouvez le créer vous-même à moindre frais** avec des outils en ligne (Wordpress, Wix, Shopify, etc.).

Si ce n'est pas le cas, **mieux vaut confier la création de votre site à un professionnel** (attention aux offres alléchantes qui n'auront pas de résultat satisfaisant) !

Une fois le site internet créé, ce n'est pas tout ! **Il va falloir le référencer** pour apparaître sur les moteurs de recherches en travaillant le référencement naturel (SEO), et éventuellement le référencement payant.

## Nos conseils

- **Commencez par rédiger un cahier des charges** qui définira les points importants de votre site internet
- **Inspirez-vous** des sites de vos meilleurs concurrents
- **Soignez la présentation de votre site** : évitez les fautes d'orthographe et reprenez les éléments de votre charte graphique
- **Ne négligez pas l'importance du référencement** : un blog pourra être très utile en ce sens
- Si vous utilisez des images sur internet, **assurez-vous qu'elles soient libres de droits** (il existe des banques d'images libres de droits gratuites comme Pexels ou Pixabay)

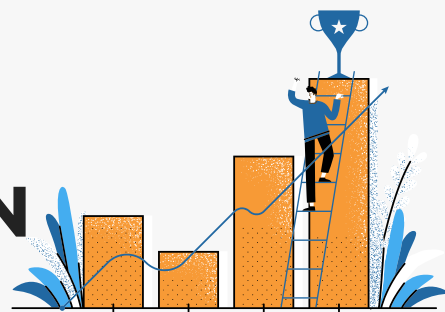
## Les ressources et outil utiles

Voici quelques **ressources et outils utiles** pour créer votre site internet :



- [Quel est l'intérêt d'un site internet pour votre entreprise ?](#) ➔
- [Les différents outils pour créer son site internet](#) ➔
- [Pexels \(banque d'images gratuites et libres de droits\)](#) ➔
- [Pixabay \(banque d'images gratuites et libres de droits\)](#) ➔

# POUR ALLER PLUS LOIN



Les techniques et stratégies pour trouver des clients et augmenter votre chiffre d'affaires sont nombreuses ! Voici **quelques ressources complémentaires** pour vous aider à définir quelles sont **les stratégies commerciales les plus adaptées et les plus efficaces pour votre auto-entreprise** :

- [10 conseils pour trouver des clients et augmenter ses ventes](#) ➔
- [Les 6 étapes pour trouver des clients \(R. Viard - Webmarketing-conseil\)](#) ➔
- [200 outils & stratégies pour trouver des clients \(R. Viard - Webmarketing-conseil\)](#) ➔

## Besoin d'aide et de conseils ?

Malgré toutes ces explications, il se peut que vous ayez **du mal à définir précisément quelles sont les bonnes stratégies et techniques** à mettre en place dans votre auto-entreprise pour trouver des clients.

D'ailleurs, **la problématique "trouver des clients" est l'une des principales problématiques soulevée par les auto-entrepreneurs**, alors pas d'inquiétude, vous n'êtes pas seul !

Pour pallier à ces difficultés, vous pouvez décider de **vous faire accompagner, ou vous former** ! Si l'accompagnement peut être payant, les formations en revanche peuvent être prises en charges intégralement et ne rien vous coûter !

Voici donc 2 liens qui pourront vous être utiles :

- [Réserver un entretien conseil pour trouver les bonnes stratégies](#) ➔
- [Suivre une formation pour apprendre les meilleures techniques](#) ➔

Quoi qu'il en soit, retenez une chose : c'est la persévérance qui vous fera réussir !



**Personne ne réussit sans effort... Ceux qui réussissent doivent leur succès à la persévérance.**

Ramana Maharshi

# LA SORTIE DU DISPOSITIF

Il existe plusieurs cas ou motifs qui vous feront sortir du régime de la micro-entreprise. Cela peut être volontaire, sur demande de votre part, ou lié à votre chiffre d'affaires, en cas de dépassement des plafonds ou d'absence de chiffre d'affaires pendant un certain temps.

On vous explique les différents cas ici.

# EN OPTANT POUR UN RÉGIME « RÉEL »



En effet, vous pouvez décider volontairement de **quitter le régime fiscal de la micro-entreprise en optant pour un régime réel d'imposition** et en dénonçant votre régime micro-social simplifié pour le calcul des cotisations sociales.

## Comment faire ?

**Vous devrez en faire la demande auprès du service des impôts et de l'URSSAF.** Vous resterez au régime micro-entrepreneur jusqu'à la fin de l'année en cours (31 décembre) et basculerez au régime réel à compter du 1er janvier de l'année qui suit.

## Quelles conséquences ?

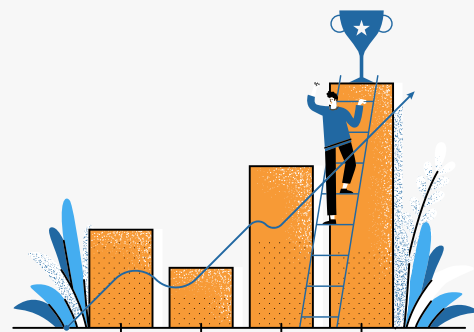
Suite à ce changement, il y aura plusieurs conséquences :

- Vous êtes **toujours une entreprise individuelle** (la micro-entreprise étant une entreprise individuelle avec un régime fiscal et social spécifique)
- Vous allez devoir **établir un bilan et fournir une liasse fiscale**, chaque année, au service des impôts
- **Vos cotisations sociales seront calculées selon le régime de droit commun** pour les Travailleurs Non Salariés (TNS) : vous aurez des **cotisations minimales** à régler, les cotisations sont d'**environ 50% et calculées sur votre bénéfice**, vous devrez remplir une **Déclaration Sociale Nominative (DSN)** chaque année entre avril et juin
- Si vous optez également pour un régime de TVA au réel, vous devrez alors **facturer la TVA à vos clients et faire des déclarations de TVA** (vous pourrez également récupérer la TVA sur vos achats et frais professionnels)
- Il y a de fortes chances que vous ayez **besoin de faire appel à un expert-comptable** pour tenir votre comptabilité et effectuer ces différentes déclarations

### 📌 À SAVOIR :

Si vous réfléchissez à opter pour un régime réel d'imposition, nous vous conseillons vivement de comparer également avec les autres statuts (SARL, SAS, etc.). En effet, exercer sous une forme de société aura des avantages non négligeables par rapport à une entreprise individuelle classique : optimisations fiscales et sociales plus intéressantes, protection de votre patrimoine personnel, possibilité de s'associer, etc.

# EN DÉPASSANT LES SEUILS DE CA



## Comment ça marche ?

Pour rappel, les seuils de CA du régime micro-entreprise sont de :

- **72 600 € de CA HT par an** pour les activités de prestations de services artisanales, commerciales et libérales,
- **176 200 € de CA HT par an** pour les activités de ventes de marchandises et assimilées.

Si vous franchissez l'un de ces seuils **pendant 2 années consécutives**, vous basculerez automatiquement à un **régime réel d'imposition dès le 1er janvier** de l'année suivant les 2 années de dépassement.

Les conséquences sont alors identiques que celles évoquées lors d'un changement volontaire pour passer au régime réel d'imposition (voir page 40) : **vous basculez sous le régime de l'entreprise individuelle classique**.

## Un exemple pour mieux comprendre

Vous exercez une activité de vente (seuil : 176 200 € de CA HT par an). Vous avez créé votre micro-entreprise le 01/06/2017 (donc 213 jours d'activité en 2017). Vous avez réalisé : 75 000 € de CA HT en 2017, 178 000 € en 2018 et 185 000 € en 2019.

Votre CA proratisé pour l'année 2017 est égal à :  $(75000 \times 365) / 213 = 128\,521 \text{ €}$

Vous n'avez donc pas dépassé les seuils en 2017. Mais vous les avez dépassé en 2018 ET en 2019. Vous conservez le régime de la micro-entreprise en 2018 et en 2019. À partir du 1er janvier 2020, vous ne bénéficiez plus du régime micro, et vous basculez donc au régime réel d'imposition.

Vous trouverez des **informations plus complète sur les seuils de CA** en page 6 de ce guide et dans [notre article complet sur le sujet ici](#) ➔.

### ⚠ ATTENTION ⚠

Nous vous rappelons que les seuils de CA sont donnés pour une année civile complète (du 1er janvier au 31 décembre). Ainsi, pour connaître les seuils applicables à votre année de création, il faut ajuster vos seuils de CA en appliquant la méthode prorata temporis. Pour vous aider à calculer vos seuils de 1ère année, [utilisez notre simulateur](#) ➔.



# EN L'ABSENCE DE CA PENDANT 2 ANS



Il peut parfois s'écouler un peu de temps avant que vous arriviez à trouver vos premiers clients. Mais n'ayez crainte, vous avez tout de même 2 ans pour générer vos premiers revenus avec votre auto-entreprise avant que celle-ci ne soit radiée d'office !

## La radiation d'office en cas d'absence de CA

En effet, si vous déclarez **0€ de CA pendant 24 mois consécutifs**, la Sécurité Sociale des Indépendants **radiera d'office votre micro-entreprise**. Il en est de même si vous n'effectuez **aucune déclaration de CA pendant 24 mois consécutifs** (vous risquez en plus des pénalités de 50€ par déclaration manquante).

Précisions bien que cette radiation est faite d'office, **sans aucune démarche de votre part**. Cette radiation d'office ne se fait qu'auprès de la Sécurité Sociale des Indépendants, et **vous recevrez une notification de sortie du régime micro-entrepreneur par courrier** de la part de l'URSSAF.

### ⚠ ATTENTION ⚠

La Sécurité Sociale des Indépendants n'est pas un Centre de Formalités des Entreprises. Par conséquent, sans démarches de votre part, votre micro-entreprise restera active au niveau de l'INSEE et pour les autres organismes (notamment les impôts). Vous continuerez donc à recevoir l'avis de Cotisation Foncière des Entreprises, par exemple.

Pour radier définitivement votre micro-entreprise, vous devrez donc effectuer une formalité de radiation en remplissant un formulaire P2P4 et en l'envoyant à votre CFE compétent (CCI, CMA ou URSSAF).

Pour votre sécurité sociale, vous resterez affilié à la Sécurité Sociale des Indépendants (gérée par la CPAM) jusqu'à ce que vous repreniez une autre activité.

# EN DÉCLARANT VOTRE CESSATION D'ACTIVITÉ



Enfin, vous pouvez à tout moment **arrêter volontairement votre activité en procédant à la radiation de votre auto-entreprise** auprès de votre Centre de Formalités des Entreprises (CFE) compétent.

## Comment fermer son auto-entreprise ?

Pour **déclarer la cessation de votre activité**, vous pouvez faire les démarches **en ligne** sur les sites officiels (voir la partie "Créer son Auto-Entreprise" page 5).

Vous pouvez également **remplir le formulaire de radiation (P2P4) par papier et l'envoyer par courrier au CFE compétent**.

Si vous procédez seul à ces formalités de fermeture, elles seront **entièrement gratuites**.

## Les conséquences de la radiation

Déclarer la radiation de votre auto-entreprise ne signifie pas pour autant la fin de vos obligations déclaratives. En effet, vous devrez :

- **Transmettre à votre service des impôts la déclaration de revenus n° 2042 et la déclaration complémentaire n° 2042-C-PRO** (sauf si vous avez opté pour le versement libératoire) **dans les 45 jours suivant la radiation** de votre micro-entreprise,
- **Faire une dernière déclaration de CA** au plus tard 1 mois après la fin du trimestre civil de la radiation (ex : pour une radiation en avril, vous devez faire la dernière déclaration de CA avant le 31 juillet),
- **Solliciter auprès du service des impôts des entreprises (SIE) un dégrèvement de CFE** pour l'imposition émise l'année de la cessation d'activité.

Pour simplifier la fermeture de votre micro-entreprise et éviter les erreurs ou oublis, vous pouvez **confier vos formalités de radiation à nos experts** en suivant le lien ci-dessous :

[Fermer mon auto-entreprise](#)

# NOS SERVICES POUR SIMPLIFIER VOTRE QUOTIDIEN D'ENTREPRENEUR

Nous avons imaginé toute une gamme de services pour vous simplifier la vie :



**Créer son  
Auto-Entreprise**



**Modifier son  
Auto-Entreprise**



**Fermer son  
Auto-Entreprise**



**Logiciel de gestion  
Auto-Entrepreneur**



**Entretien conseil  
avec un expert**

Les Auto-Entrepreneurs nous attribuent une note moyenne de 4,8/5 sur



# RESTONS EN CONTACT !

---

Que ce soit sur les réseaux sociaux, par mail ou par téléphone, nous sommes disponibles :



@MonAutoEntrepriseFR



@mon-autoentreprise



@MAutoEntreprise



@Mon-AutoEntreprise



**Site internet :** [www.mon-autoentreprise.fr](http://www.mon-autoentreprise.fr)



**Mail :** [contact@mon-autoentreprise.fr](mailto:contact@mon-autoentreprise.fr)



**Tél. :** 07.76.08.38.25 ou 07.76.08.55.76





*Mon-AutoEntreprise.fr*

# SIMPLIFIEZ VOTRE QUOTIDIEN D'AUTO-ENTREPRENEUR



Ce guide a été réalisé par la société Mon-AutoEntreprise, SAS au capital de 1000€, dont le siège est situé au 380 bd. Pierre Loti, 83130 La Garde, immatriculée au R.C.S. de Toulon sous le n° 839 772 258.

Les informations contenues dans ce guide ont été vérifiées par nos experts en date du 19 février 2021. Il se peut que certaines informations ne soient pas à jour ou tout à fait exactes, sans que la société puisse en être tenue pour responsable. Nous vous invitons à vérifier l'exactitude des informations données dans ce guide en vous rapprochant des administrations (URSSAF; CCI, CMA, service des impôts, etc.).

Tout dommage ou préjudice résultant de l'utilisation de ce guide ne saurait engager la responsabilité de la société ou de ses représentants légaux.

