



Guide du starter Xerius

la préparation de votre entreprise



Une bonne préparation : le meilleur départ

Ce livret vous guide page après page vers votre entreprise, sans omettre une seule étape. Nous commencerons bien entendu par le début, à savoir par votre préparation. Avez-vous besoin d'un plan d'affaires ? D'un comptable ? À quoi ressemble votre volet financier ? Entreprise personne physique ou société ? Nous vous préparerons parfaitement pour la phase deux : la forme juridique qui vous convient le mieux.

1

Quand pouvez-vous démarrer votre entreprise ?
Découvrez les conditions à partir de la page 4.

2

Créez votre plan d'affaires.
Lisez les astuces pratiques
à partir de la page 7.

3

Quid de votre volet financier ?
Découvrez cela à partir de la page 16.

4

Choisissez le comptable ou l'expert-comptable qui vous convient le mieux.
Rendez-vous à la page 22.

5

Quelle forme juridique choisir :
entreprise personne physique ou société ?
Lisez tout à ce sujet à partir de la page 28.

Feuille de route pour votre propre entreprise

Vous avez parcouru ce guide? Dans ce cas, il est temps de passer à l'étape suivante: remplir les formalités pour réellement démarrer. Il y a un certain nombre de questions auxquelles il faut répondre. Et un certain nombre d'étapes à parcourir. Certaines sont obligatoires, d'autres pas. Vous en trouverez un aperçu pratique dans notre deuxième guide starter: votre début en tant qu'entrepreneur indépendant.

Démarrer une société
en 6 étapes.

6

7

6

Démarrer une entreprise personne physique
en 6 étapes.

Des informations cruciales pour le lancement:

- Vous assurer en tant qu'indépendant.
- La TVA expliquée
- Les cotisations sociales dans les moindres détails

Tout d'abord : quand êtes-vous autorisé(e) à démarrer votre entreprise ?

Le statut d'indépendant est plus accessible que jamais, surtout en Flandre.

Vous devez répondre aux conditions suivantes:

- Vous habitez en Flandre ? Dans ce cas, il suffit d'avoir plus de 18 ans. À partir de votre 18e anniversaire, vous pouvez demander un numéro d'entreprise. Vous pouvez vous affilier en tant qu'indépendant à partir du 1er septembre de l'année de vos 18 ans.
- Vous souhaitez démarrer à Bruxelles ou en Wallonie ? Dans ce cas, vous devez prouver que vous disposez des connaissances de gestion de base et éventuellement des connaissances professionnelles.
- Vous n'êtes pas ressortissant de l'Espace économique européen (EEE) et vous souhaitez travailler en Belgique en tant qu'indépendant ? Dans ce cas, vous aurez peut-être besoin d'une carte professionnelle.

1

Filip Martin
Commerçant
Anvers





Alban Sefa

Exploitant horeca
Région de Bruxelles-Capitale

2

Créez votre plan d'affaires

Le plan d'affaires, un must pour tout starter

Le plan d'affaires, également connu sous le nom de plan d'entreprise, est pour votre entreprise ce qu'une bonne bande-annonce est à un film. Vous énoncez clairement de quoi il s'agit, vous expliquez qui y participe et vous donnez un avant-goût. **Il vous permet d'apporter une réponse à certaines questions essentielles.**

Par où commencer concrètement pour établir votre plan d'affaires ?

Il suffit de vous poser les bonnes questions. Si vous répondez honnêtement aux questions suivantes, vous obtiendrez, au même titre que vos investisseurs et partenaires potentiels, un aperçu clair de la faisabilité de vos projets.

Pour ce faire, le **Business Model Canvas** est un outil utile. Vous pouvez découvrir comment créer, fournir et maintenir de la valeur pour votre entreprise sur base de neuf composantes. Une fois que vous aurez trouvé ce que représentent les neuf composantes, vous pourrez adapter en permanence votre business model. Vous pouvez ainsi anticiper les besoins du marché et garder une longueur d'avance sur la concurrence.

“ Le bateau est en sécurité dans le port. Mais ce n'est pas pour cela que les bateaux ont été construits. ”

Et maintenant : au travail !

Dans cette brochure, vous trouverez un Business Model Canvas vierge. Ainsi, vous pouvez remplir les neuf composantes pour votre propre projet. Si vous répondez honnêtement aux questions de nos exemples, vous obtiendrez, au même titre que vos investisseurs et partenaires potentiels, un aperçu clair de la faisabilité de vos projets.

Vous êtes en mal d'inspiration pour compléter le modèle? Tapez les termes « business model canvas » sur Google, et c'est parti. Ou commencez par Xerius Drive et passez en revue la feuille de route pratique.



Qui sont vos clients ? (Customer segments)

Déterminer le bon groupe-cible auquel vous voulez vendre vos produits ou services est très important. Décrivez les caractéristiques, telles que l'âge, le sexe, les intérêts, les habitudes, etc. d'un client (potentiel). Regroupez vos clients en segments afin de répondre plus facilement aux différents besoins de clients spécifiques.

Les questions à vous poser :

- Qui sont vos clients ? Quels groupes de clients voulez-vous servir ?
- Quels sont les besoins de ces clients (groupes) ?
- Quel est leur comportement d'achat (besoins, pouvoir d'achat, habitudes de consommation,...) et qu'est-ce qui peut influencer leur prix d'achat ?



Que proposez-vous ? (Value proposition)

Votre proposition de valeur décrit ce que votre produit ou service apporte comme valeur à votre client. Il s'agit du fondement de votre entreprise. La proposition de valeur indique dans quelle mesure vous faites la différence par rapport à vos concurrents. Et donc également pourquoi les clients préfèrent votre entreprise à une autre.

Les questions à vous poser :

- Quels produits/services offrez-vous à vos clients ?
- Quels sont les problèmes que vous résolvez pour vos clients et quels sont les besoins auxquels vous répondez ?
- Qu'est-ce qui vous fait penser que votre projet réussira (concept innovant, manque sur le marché...) ?
- Pourquoi le client achèterait-il vos produits/services plutôt que ceux de vos concurrents ?
- Quels sont les éléments qui rendent votre entreprise et/ou vos produits uniques pour le client ?



Comment atteindre vos clients ? (Channels)

Un bon plan marketing est un must absolu pour déterminer la façon dont le client entre en contact avec vous. Il détermine comment le client devient partie intégrante de votre cycle de vente.

Les questions à vous poser :

- Où se trouvent vos clients ?
- Par quels canaux pouvez-vous les atteindre et les tenir informés de votre offre ? (P. ex. réseaux sociaux, événements, e-mail, networking, SEO, blog, etc.)
- Quelle image souhaitez-vous refléter et comment allez-vous y parvenir ?
- Avez-vous déjà une identité visuelle (logo, slogan, mise en page uniforme et utilisation de la couleur, mise en page, style d'approche des clients...) ?
- Quels sont les critères auxquels doit répondre votre implantation en termes d'accessibilité, de parking, de passage, de possibilités d'extension, d'accessibilité, de visibilité, d'ambiance et d'aménagement, de rayonnement ?



Taib Elmlali
Coiffeur
Région de Bruxelles-Capitale



Comment restez-vous en contact avec vos clients ? (Customer relationships)

Afin de maintenir une bonne relation avec vos clients, vous devez déterminer par quels canaux vous serez en contact avec eux.

Les questions à vous poser :

- Comment vos clients souhaitent-ils être contactés ? (Internet, site Web, salons, mailings, flyers, publicités, via partenaires, forums de discussion, médias sociaux...)
- Comment allez-vous garantir la qualité de vos produits/services (garantie, service, service après-vente...) ?
- Comment l'interaction se déroule-t-elle ?



D'où proviennent vos revenus ? (Revenue streams)

En tant qu'entrepreneur, vous ne pouvez pas survivre sans revenu. Passez suffisamment de temps à déterminer avec précision vos principales sources de revenus afin de savoir où vous en êtes.

Les questions à vous poser :

- Où gagnez-vous de l'argent ?
- De combien de clients avez-vous besoin ?
- Quel chiffre d'affaires devez-vous réaliser pour dégager un bénéfice ?
- Quelles sont vos principales sources de revenus ?
- Existe-t-il d'autres sources de revenus possibles ?

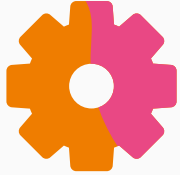


De quoi avez-vous besoin ? (Key resources)

L'ensemble des ressources et des personnes dont l'entreprise a besoin pour faire des affaires.

Les questions à vous poser :

- Quelles sont les personnes et les ressources essentielles pour apporter une valeur ajoutée à mes clients ?
 - Ressources physiques : bureaux, ordinateurs, voitures, etc.
 - Ressources intellectuelles : brevets, droits d'auteur, etc.
 - Ressources humaines : connaissances et compétences
 - Ressources financières : crédits, espèces, etc.
- Avec quel stock allez-vous commencer par groupe de produits ?



Que faites-vous et comment le faites-vous ? (Key activities)

Il s'agit d'une description des principales activités qu'une entreprise doit entreprendre pour faire fonctionner son business model. En prenant des mesures stratégiques uniques, vous ajoutez de la qualité à votre produit. Pensez à l'expertise que vous avez, à la technologie que vous utilisez, etc.

Les questions à vous poser :

- Quelles sont vos principales activités ?
- Comment apportent-elles la valeur ajoutée nécessaire à la qualité de votre produit, au maintien de la relation avec votre client et à l'acquisition de nouveaux clients ?
- Qui prend en charge quelles tâches et quelles tâches peuvent être externalisées à d'autres parties ?



Qui vous aidera ? (Key partners)

Vous devez vous concentrer sur vos activités principales et ne pouvez donc pas tout faire vous-même. C'est pourquoi vous avez besoin de partenariats pour réussir et grandir. Il s'agit de parties externes, d'autres entreprises, de fournisseurs, etc. dont vous avez besoin pour apporter une valeur ajoutée suffisante à votre client.

Attention : il ne s'agit pas de fournisseurs faciles à remplacer, comme un grossiste, mais de partenaires ayant des connaissances ou des capacités particulières dont vous ne disposez pas.

Les questions à vous poser :

- Avec quels fournisseurs travaillerez-vous et pourquoi (conditions de paiement, service, image, qualité, emplacement, conditions de livraison...) ?
- Quels autres partenaires peuvent vous aider à créer encore plus de valeur pour vos clients ?



Quels sont vos frais les plus importants ? (Cost structure)

La structure des frais reflète tous les frais nécessaires pour faire fonctionner le business model. À la fois fixe et variable. N'oubliez pas que votre temps fait également partie des frais.

Les questions à vous poser :

- Quels sont vos frais les plus importants ?
- Quels sont les frais fixes et ceux qui sont variables ?
- Où des économies sont-elles possibles/nécessaires ?
- Y a-t-il des segments qui présentent des frais élevés et des revenus relativement faibles ?

Pourquoi un plan d'affaires est-il important ?

Vous n'êtes pas tenu(e) d'établir un plan d'affaires, mais en créer un vous permet de gagner des points auprès de ceux qui peuvent se révéler utiles à votre activité, comme les investisseurs et les partenaires éventuels. De plus, il s'agit de la pierre de touche de votre entreprise à laquelle vous pouvez toujours vous référer pour diriger votre affaire.

Un seul élément de votre plan d'entreprise est absolument nécessaire : le volet financier. Vous devez en effet savoir à l'avance comment vous allez financer le démarrage de votre entreprise. Combien pensez-vous gagner ?

Cela suffit-il à payer la location de votre immeuble et l'achat de votre matériel ?
Devez-vous emprunter de l'argent auprès d'une banque ou de toute autre institution ?
Dans ce cas, vous êtes tenu(e) de présenter un plan financier détaillé.



De la caisse à la passion : l'histoire de Lieske

Lieske Dutron devait et allait devenir indépendante. C'était écrit dans les étoiles depuis qu'elle était étudiante. « Je travaillais à la caisse d'un supermarché. Selon moi, c'était un vrai travail. Je savais déjà que je souhaitais quelque chose de différent. Je voulais la liberté de construire quelque chose pour moi. Un travail avec plus de sens, qui signifierait quelque chose pour les gens, pour les enfants, et pour qu'ils se souviennent de moi plus tard avec un sentiment de joie, parce que j'ai pu les aider. »

C'est ainsi que Lieske a suivi sa vocation et qu'elle est devenue logopède indépendante. « C'est une vraie passion. Je ne peux absolument pas imaginer faire autre chose. »

Lieske fait actuellement partie d'un cabinet. L'objectif est d'ouvrir son propre cabinet, mais elle émet encore certaines réserves.

« J'aimerais d'abord en savoir plus sur toute l'administration que cela comporte. Qu'en est-il des attestations ? Comment la collaboration avec les mutuelles fonctionne-t-elle ? Comment bien établir une facture ? La formation n'aborde que brièvement ces questions, alors que pour moi, en tant qu'indépendante, il s'agit en réalité de questions fondamentales. »

« Mon conseil à Xerius :
continuez à organiser
autant de séances
d'information que
possible. »

« Vous êtes amené à faire beaucoup d'aller-retour, et vous n'obtenez pas toujours les explications dont vous avez besoin » nous

« Je ne peux absolument pas imaginer faire autre chose. »

dit la logopède. Toutefois, elle est élogieuse à propos d'une adresse en particulier. « Xerius était la seule caisse d'assurances sociales où je me sentais vraiment aidée. Ils ont pris beaucoup de temps pour m'expliquer et tout arranger. Leur site Web est aussi très clair, j'ai toujours trouvé l'information que je cherchais. »

Ce compliment fait plaisir. Avez-vous d'autres conseils pour notre service, chère Lieske ?

« Oui, bien sûr. Continuez à organiser autant de séances d'information que possible. Celles-ci sont très instructives et pratiques. Vous pouvez démarrer immédiatement avec les informations que vous obtenez. Et vous rencontrez d'autres starters. Ça vous fait du bien. Vous n'êtes pas seul, d'autres aussi font le grand saut. Cette solidarité fait chaud au cœur. »

Quid de votre volet financier ?

Votre plan financier

Votre projet est-il financièrement réalisable ? Vous répondrez à cette question dans votre plan financier. Pour certains types de sociétés (p. ex. SA, SC), le plan financier est obligatoire. Toutefois, même si ce n'est pas obligatoire pour votre entreprise, cela reste un exercice utile. Après tout, avec un plan financier élaboré, vous êtes en meilleure position pour négocier avec des partenaires et des investisseurs potentiels.

Le nom est évocateur : votre plan financier n'est qu'un plan et n'est pas figé. Elaborez-le de manière aussi réaliste que possible, éventuellement avec l'aide d'un comptable ou d'autres experts financiers. Toutefois, cela reste une estimation que vous pouvez toujours adapter.

Votre plan financier comprend les éléments suivants :

- **Ressources :**

De combien avez-vous besoin pour démarrer votre entreprise ?

Combien de ressources propres souhaitez-vous apporter ?

Combien de capital devez-vous trouver auprès de tiers ?

- **Revenus :**

Quels revenus prévoyez-vous, estimés dans le temps ?

Pouvez-vous compter sur des mesures de soutien ?

- **Frais :**

Quels sont les coûts d'exploitation de votre entreprise ? Vous avez :

- des frais uniques
- des frais fixes qui reviennent périodiquement, par exemple la location de votre bien.
- des frais variables, pensez au stock et aux frais qui varient selon la production.



3



Lien VanDerBorgh

Entrepreneur de pompes
funèbres
Brabant flamand

ASTUCE

Il n'est pas nécessaire d'être Einstein pour établir un plan financier. D'autant plus que vous trouverez dans Xerius Drive un module pratique qui calcule parfaitement les frais liés à votre activité. Ainsi, vous saurez immédiatement le chiffre d'affaires que vous devez générer pour parvenir à l'équilibre. Ou mieux : pour dégager des bénéfices.

xerius.be/drive

Rassemblez votre capital

Tous les entrepreneurs ne sont pas en mesure de démarrer à la vitesse de l'éclair dès le premier jour. Votre plan financier peut indiquer que vous avez besoin de fonds supplémentaires : pour un bâtiment, des machines, le développement de produits ou des formations.

Première étape : frapper à la porte de la banque

Si votre apport propre s'avère trop faible, un prêt est généralement une étape logique. Pour ce faire, vous pouvez bien entendu frapper à la porte de la banque. Ne vous limitez pas aux grandes banques et assurez-vous de visiter plusieurs adresses. Vous seriez étonné(e) de voir à quel point vous pouvez obtenir de meilleures conditions en comparant les banques et en les mettant en concurrence.

Outre le financement classique, il existe également une série de subsides financiers, de subventions et d'autres mesures de soutien. Ces canaux alternatifs sont souvent une source financière très intéressante pour les starters.

Quelles sont les mesures de soutien supplémentaires dont vous pouvez bénéficier en tant que starter ?

Solutions financières via PMV/z de la ParticipatieMaatschappij Vlaanderen

- **Startlening+**

Votre PME a moins de 4 ans ? Dans ce cas, vous pouvez faire appel à ce financement pour des investissements matériels, immatériels et financiers. Vous pouvez emprunter jusqu'à 100 000 euros, avec un terme de 3 à 10 ans et un taux d'intérêt fixe de 3 %.

- **Prêt win-win**

Grâce au prêt win-win, vous pouvez emprunter de l'argent virgule après M. Tout-le-monde qui participe aux bénéfices de votre entreprise lorsque les affaires marchent. Le gouvernement flamand souhaite ainsi encourager les particuliers à investir dans des start-ups.

- **Cofinancement**

Dans le cadre du cofinancement, anciennement connu sous le nom de financement PME, vous pouvez emprunter jusqu'à un maximum de 350 000 euros PMV/z. Le taux d'intérêt de ce prêt est de 3 %. Vous pouvez toujours combiner ce prêt avec un financement d'une banque, d'un fonds d'investissement ou d'un particulier membre du réseau flamand des Business Angels (BAN).

- **Régime de garantie**

Votre plan d'affaires est solide, mais votre banque n'a pas les garanties suffisantes pour vous octroyer un prêt ? Dans ce cas, convainquez-la avec une garantie de PMV/z. Cela vous permet de couvrir jusqu'à 75 % de votre crédit bancaire. En contrepartie, vous payez une prime unique. Celle-ci est calculée sur base du montant et de la durée de la garantie.

Vous trouverez de plus amples informations sur ces prêts sur

www.pmvz.eu

Portefeuille PME

Avec ces subsides, le gouvernement flamand prend en charge une partie des frais lorsque vous suivez une formation ou que vous demandez conseil en matière d'entrepreneuriat, d'innovation et d'internationalisation.

Vous trouverez toutes les informations à ce propos sur kmo-portefeuille.be

Base de données des subsides

La base de données des subsides de l'Agence pour l'innovation et l'entrepreneuriat offre une vue d'ensemble complète de toutes les mesures de soutien au niveau provincial, flamand, fédéral et européen.

Vous pouvez consulter cette base de données à l'adresse suivante : vlaio.be/subsidedatabank

Ci-dessus, nous avons énuméré les mesures de soutien les plus importantes. Mais pouvons-nous vous donner un conseil précieux ?

Vérifiez auprès de la commune où vous comptez vous établir.

Au niveau local, il existe souvent des initiatives qui donnent un coup de pouce aux starters.



Astrid Libert
Dentiste
Région de Bruxelles-Capitale

A close-up portrait of a man with a mustache and long blonde hair, wearing a dark cap and red goggles. He is looking slightly to the left of the camera. The background is a blurred industrial or workshop setting.

Wilfried De Cock
Artiste
Brabant flamand

Réalisez une simulation et voyez si vous êtes financièrement prêt(e) à commencer

Vous êtes prêt(e) à en découdre : le meilleur produit, le meilleur service, les meilleurs clients et, bien entendu, le meilleur gérant. Autrement dit, vous avez les choses bien en main.

Toutefois, l'aspect financier détermine également en grande partie votre succès. Les chiffres correspondent-ils à la virgule près ? Pour évaluer correctement vos chances de succès, Xerius a développé le calculateur brut net. Cet outil indispensable vous apporte les réponses à des questions essentielles, telles que :

- combien vous restera-t-il à la fin du mois en tant qu'indépendant(e) ?
- quel tarif devrez-vous facturer à vos clients ?
- en tant qu'indépendant, gagnerez-vous plus ou moins qu'en tant que salarié ?

xerius.be/brut-net

Choisissez le comptable qui vous convient le mieux

Comment y parvenir ?

Écoutez attentivement vos collègues-entrepreneurs

La plupart des indépendants trouvent leur comptable par le bouche-à-oreille. Et c'est logique, car votre « collègue » ne vous donne pas seulement les coordonnées, il vous fournit également des informations intéressantes sur l'approche de votre comptable et sur sa spécialisation éventuelle.

Choisissez un comptable expérimenté (et spécialisé) dans votre secteur

Votre comptable est votre bras droit dans les moments importants, comme au moment de rendre votre déclaration d'impôt, l'achat d'un immeuble ou un investissement. Entre-temps, vous lui demandez conseil et vous discutez des résultats. De préférence, recherchez un comptable expérimenté dans votre secteur spécifique.


Demandez un premier entretien (gratuit)

Normalement, un premier entretien est toujours gratuit. N'hésitez donc pas à explorer l'offre : cherchez les comptables de votre région sur Google, prenez contact avec les instituts professionnels IPCF et IEC, sélectionnez trois adresses et allez-y. Vous pourrez par exemple présenter votre plan d'affaires.

Comment savez-vous que vous êtes au bon endroit ?

Ces comparaisons vous permettent de déterminer qui convient le mieux :

- Vous recevez des réponses détaillées ?
Une question telle que « Dois-je opter pour une entreprise personne physique ou une société ? » est un bon indicateur. Les bons comptables détaillent toutes les options. Et vous conseillent seulement une piste par la suite.
- Le comptable connaît-il votre secteur ?
Un comptable peut difficilement connaître chaque profession par cœur. Mais une certaine notion est tout de même nécessaire. Si, après lui avoir expliqué votre profession, un long silence s'installe, alors il est fort probable que cette personne ne soit pas la mieux placée pour travailler avec vous.
- Votre comptable parle un langage compréhensible ?
Un bon comptable tient compte de vos ambitions. Il/elle aborde donc certaines questions de son propre chef : coût, cotisations sociales, subsides éventuels, etc.



Alain Eyenga
Pharmacien
Hainaut

4

ASTUCE

Apportez votre plan d'affaires, et parcourez-le avec votre comptable. Un bon comptable tient compte de vos ambitions. Il/elle aborde donc certaines questions de son propre chef : coût, cotisations sociales, subsides éventuels...

Quels services êtes-vous en droit d'attendre de votre comptable ou expert-comptable ?

Il/elle vous donne des conseils.

Ces bons conseils ne se limitent pas à vos frais ou à vos impôts. Votre comptable peut également vous donner des informations importantes sur l'établissement d'un plan financier, le passage à une autre forme de société ou la recherche d'investisseurs privés.

Vous bénéficiez d'un service sur mesure.

Imaginons que vous souhaitez gérer vous-même une partie de votre comptabilité. Dans ce cas, votre comptable vous conseillera le logiciel comptable qui vous convient. Vous pouvez effectuer votre déclaration à la TVA chaque trimestre et ne prendre rendez-vous avec votre comptable qu'une fois par an.

Votre comptable vous tient au courant de la législation la plus récente.

Dès l'arrivée de nouvelles règles qui peuvent vous rapporter de l'argent, un bon comptable réagit immédiatement. Citons par exemple les nouveaux frais déductibles, le taxshift ou les régimes fiscaux favorables comme le tax shelter.





Alban Sefa

Exploitant horeca
Région de Bruxelles-Capitale

Quel est le prix à payer pour un bon comptable ou expert-comptable ?

De nombreuses formules sont possibles, car tout dépend de votre situation. Vous êtes indépendant(e) en activité principale ou complémentaire ? Quelle est la complexité de votre activité ? Combien de tâches confiez-vous à votre comptable ?

La plupart des comptables vous laisseront le choix: vous préférez un forfait annuel ou trimestriel ? Vous préférez payer par heure ? Dans ce dernier cas, vous pouvez vous baser sur des tarifs horaires compris entre 50 et 75 euros hors TVA.

Demandez toujours une offre claire mentionnant tous les services : encodage de vos factures, déclaration TVA, déclaration d'impôt, clôture annuelle, entretiens, etc.

TIP

Ne vous focalisez pas sur le prix. L'investissement dans un bon comptable se récupère largement. Qu'obtenez-vous pour votre argent ? Cette question est importante. Retenez également que **les frais comptables sont fiscalement déductibles à 100 % à titre de frais professionnels.**

La passion pour la profession est primordiale dans votre propre entreprise.

Koen Van Elsacker de Nesko Engineering a été bercé par l'entrepreneuriat. Ce n'est pas étonnant : maman est elle-même gérante d'une entreprise prospère. Déjà en cinquième humanité, son fils savait qu'il voulait lui aussi se lancer comme indépendant.

Avant de sauter le pas, Koen a pris une sage décision. « J'ai d'abord acquis une expérience pratique en tant qu'employé dans un bureau d'études CAO. À 22 ans, je me suis retrouvé avec des collègues qui avaient en moyenne 30 ans de plus.

Il s'est vite avéré que j'avais placé la barre beaucoup plus haut que les besoins de mon employeur. J'ai donc lancé ma propre entreprise à titre complémentaire. Cela m'a permis d'assouvir la passion pour laquelle il n'y avait pas de place sur le lieu de travail. »

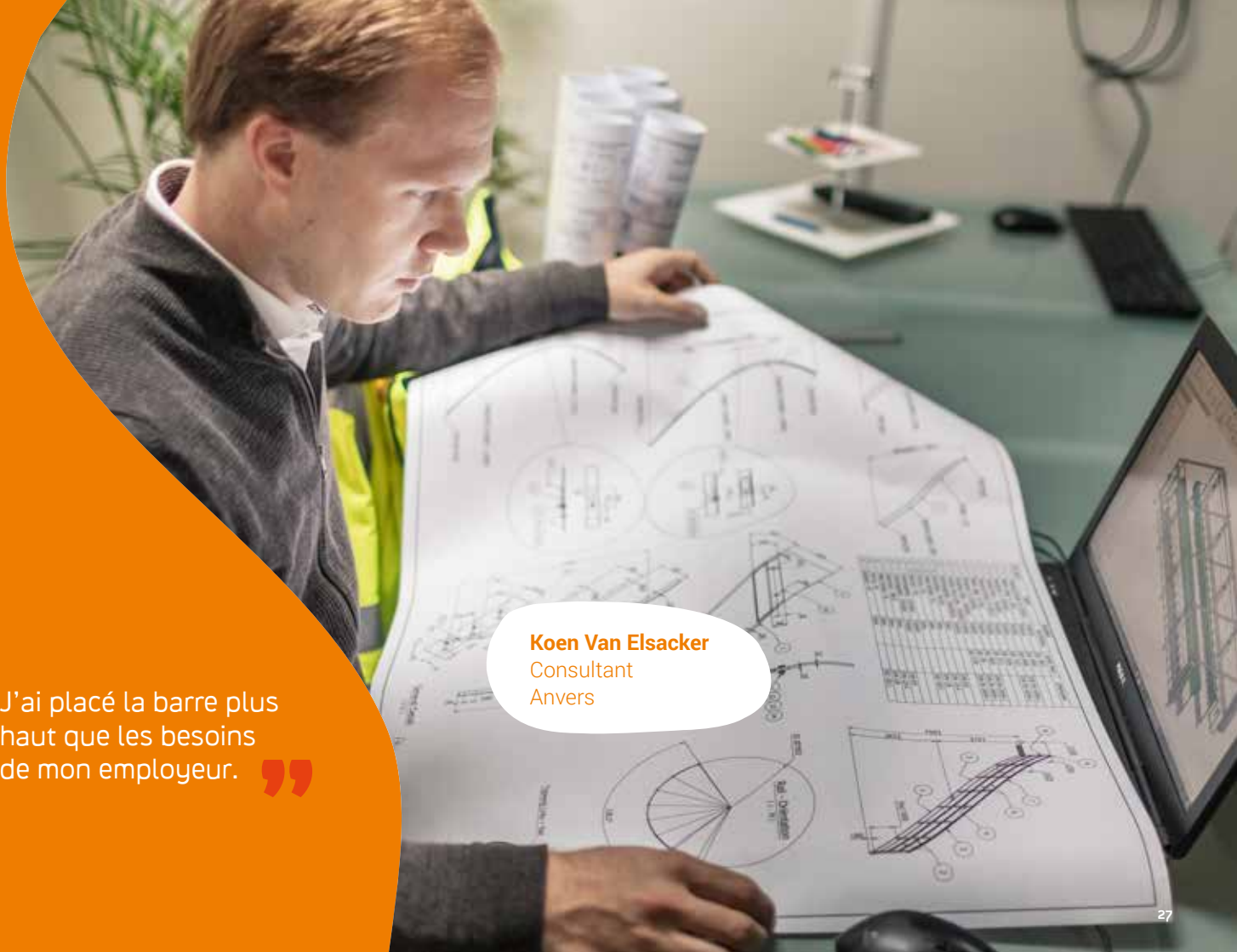
Toutefois, l'esprit d'entreprise se faisait toujours plus fort. L'appel de la liberté en tant qu'indépendant à titre principal devenait de plus en plus pressant. Koen décide de franchir le pas le jour où un client potentiel pourrait lui garantir suffisamment de missions.

« En fait, j'ai pris peu de risques. Je vivais toujours à la maison, je n'avais pas besoin d'un prêt et j'ai obtenu le soutien de mes parents. Dans mon tiroir se trouvait un plan d'entreprise élaboré en septième année de formation professionnelle. J'ai rafraîchi cela, et avec l'aide de Xerius, j'ai fondé une SPRL, désormais devenue SRL. Ça a été rapide. »

Koen s'est principalement concentré sur les gros clients, raison pour laquelle il a fixé son tarif horaire à un niveau relativement élevé. Le pari calculé a très bien fonctionné : Pfizer, Disney et Bayer ont frappé à la porte de Nesko Engineering. L'entreprise connaît une croissance fulgurante, et Koen embauchera bientôt un premier salarié.

Son plus grand défi en tant que jeune entrepreneur ? « La recherche continue de clients. Il est important que vous continuiez à attirer de nouvelles missions, même si vous avez du travail par-dessus la tête. Si je peux vous donner un conseil : affiliiez-vous à des organisations professionnelles. Je vous le recommande vivement. »

“ Je vous recommande vivement de vous affilier à des organisations professionnelles. ”



Koen Van Elsacker
Consultant
Anvers

“ J’ai placé la barre plus haut que les besoins de mon employeur. ”

A smiling man in a grey suit and patterned shirt stands in a library or office, looking towards the camera. He is holding a folder or book. The background shows bookshelves and a staircase.

5

Vous démarrez une entreprise personne physique ou une société ?

Vous ne pouvez pas prendre cette décision tant que vous n'avez pas comparé les deux options. Pour cette raison, nous dressons ici une liste de tous les avantages et les inconvénients.



Je veux tenter le coup.
Si personne n'essaie, rien
ne changera.



Eric Louis
Avocat
Brabant wallon

L'entreprise personne physique vue de près

Comme le disait Louis XIV :
« L'État, c'est moi » – comme dans le cas d'une entreprise personne physique. Votre entreprise n'a pas de personnalité juridique distincte.

Les avantages de votre entreprise personne physique

1. Vous ne devez pas rassembler de capital

Étant donné que vous supportez personnellement tous les risques financiers, vous n'avez pas besoin de constituer un capital de départ. Vos seuls frais concernent l'inscription à la Banque-Carrefour des Entreprises et l'activation de votre numéro de TVA.

2. Vous êtes le patron

Il n'y a pas de cogérants, d'associés ou d'actionnaires dont vous devez tenir compte. Vous prenez vous-même toutes les décisions.

3. Votre administration est beaucoup plus simple

Pas de notaire, pas d'acte constitutif, pas de statuts – vous évitez la paperasserie à remplir dans le cas d'une société. Une comptabilité simple suffit, c'est-à-dire que vous devez uniquement tenir un registre des revenus et des dépenses de votre entreprise.

La constitution d'une entreprise personne physique est rapide et facile. Vous devez simplement passer par le guichet d'entreprises Xerius le plus proche ou effectuer les démarches en ligne.

L'entreprise personne physique comporte également des inconvénients

1. Vous assumez tous les risques financiers

« Vous êtes votre entreprise » est une arme à double tranchant. Votre capital privé est également l'argent de votre entreprise. Votre patrimoine n'est pas protégé et peut donc servir à apurer les dettes éventuelles.

2. Vous ne pouvez investir qu'avec votre propre argent

Il n'y a pas de partenaires prêts à vous soutenir financièrement. En revanche, vous pouvez demander un prêt à la banque. Vous pouvez ralentir votre croissance si vous n'y consacrez pas suffisamment de ressources.

3. Votre bénéfice est imposé plus lourdement

Tout le bénéfice de votre entreprise personne physique est imposé à l'impôt des personnes physiques, avec des tranches d'imposition comprises entre 25 % et 50 %. Ce pourcentage est nettement plus élevé que l'impôt des sociétés.



Katrien Butaye
Médecin
Brabant flamand

La société passée au crible

Dans le cas d'une société, une ou plusieurs personnes constituent une personne morale distincte. Il peut s'agir d'une société privée (SRL), d'une société coopérative (SC) ou d'une autre forme de société.

Les avantages de votre société

1. Pas d'inquiétudes pour votre patrimoine privé

Votre responsabilité est limitée. Seul l'argent que vous avez investi dans l'entreprise est mis dans la balance. Attention : Votre capital de départ à la création doit être clairement suffisant pour l'exercice normal de votre activité pendant au moins deux ans. Ce n'est pas le cas et votre entreprise prend l'eau dans les trois ans ? En tant que fondateur, vous êtes solidairement responsable des engagements de votre société. Un plan financier bien conçu est donc important. Vous démarrez une société sous seing privé (SNC, SCS) ? Dans ce cas, vous serez entièrement responsable.

2. Vous avez plus d'options en termes d'optimisation fiscale

En tant que gérant de la société, vous vous octroyez un salaire. Ce salaire est imposé à l'impôt des personnes physiques, comme dans le cas d'une entreprise personne physique. Toutefois, le reste de votre bénéfice est soumis à l'impôt des sociétés, à un taux nettement inférieur à celui de l'impôt des personnes physiques.

3. Vous avez davantage de possibilités financières

En effet, les éventuels associés peuvent investir avec vous dans l'entreprise. Cela offre davantage de marge de manœuvre financière, et donc de plus grandes opportunités de croissance.

La société comporte également des inconvénients

1. Vous y investissez plus d'argent, de travail et de temps au démarrage

Il y a de nombreux aspects à prendre en considération lors du démarrage. Si vous optez pour une SRL, une SA ou une SC, votre société a besoin de règles qui sont reprises dans les statuts. C'est avec l'aide d'un notaire que vous devez rédiger ces derniers. Ils doivent être déposés auprès du greffe du Tribunal de l'entreprise qui vous attribue alors un numéro d'entreprise. Ensuite, vous devez vous rendre chez Xerius pour l'inscription de votre entreprise à la BCE. Vous optez pour une société prévoyant une responsabilité illimitée comme la SCS ou la SNC ? Dans ce cas, vous pouvez parfois rédiger vos propres statuts et vous n'avez pas besoin de vous rendre chez le notaire.

2. Pour commencer, vous avez besoin d'argent

La constitution de votre société vous coûte facilement quelques centaines d'euros. Dans de nombreux cas, l'intervention d'un notaire est nécessaire. Le montant peut alors s'élever jusqu'à 1 500 euros ou plus. Pour une société anonyme, vous avez en outre besoin d'un capital minimal fixé par la loi et ce montant n'est pas négligeable.

3. Vous avez davantage de formalités administratives

Une société implique davantage d'obligations légales, et donc plus de travail. Par exemple, un plan financier cohérent et une comptabilité en partie double.

Quelle forme juridique choisir ?

Il existe différents types de sociétés.

Société à responsabilité limitée (SRL)

La SRL est la forme juridique la plus populaire. Vous savez avec qui vous collaborez et votre responsabilité est limitée. Cette forme est principalement utilisée par les petites et moyennes entreprises.

Société anonyme (SA)

La SA est la forme juridique favorite des grandes entreprises. Les parts sont librement transférables, ce qui facilite l'apport en capital.

Société coopérative (SC)

La SC s'adresse aux entreprises dont l'objet principal est de répondre aux besoins des actionnaires ou de développer leurs activités économiques ou sociales.

La société simple

Elle est souvent mise en place pour une collaboration flexible entre collègues indépendants. En effet, elle implique peu de règles contraignantes. Cette forme juridique est un instrument populaire pour la planification successorale.

Société en nom collectif (SNC)

Optez pour une SNC en présence d'un capital de départ minime et d'une activité peu risquée.

Société en commandite (SCOM)

Idéal lorsque vous avez peu de capital de départ et que vous souhaitez toujours être à la tête de votre entreprise.

Choisir votre forme juridique ? Rien de plus simple avec Xerius Drive. Votre guide numérique vous accompagnera à travers quelques questions simples pour trouver la form juridique idéale. C'est ainsi que nous vous aidons à faire le bon choix.

xerius.be/drive

Manuel Colasse
Négociant
Liège

De quoi avez-vous besoin pour démarrer ?

Prêt à vous lancer ?

Xerius Guichet d'Entreprises

Vous souhaitez démarrer une entreprise ? Dans ce cas, vous êtes au bon endroit. Le guichet d'entreprises réglera une grande partie des formalités administratives pour vous, entre autres votre inscription à la Banque-Carrefour des Entreprises, l'activation de votre numéro de TVA et votre affiliation en tant qu'indépendant.

Rendez-vous sur www.xerius.be ou dans l'un de nos bureaux.

Votre comptable

Vous pouvez également régler vos formalités de démarrage auprès de Xerius par l'intermédiaire de votre comptable. Le comptable joue souvent un rôle clé indispensable : il/elle vous conseille sur la faisabilité financière de vos projets, sait quels coûts vous devez prendre en compte et quel chiffre d'affaires vous pouvez générer.



Vous souhaitez vous préparer davantage ? DRIVE.

Comparez votre entreprise à un kit de construction. Ce guide du starter est votre manuel. Il vous indique sur papier comment procéder. Dans Xerius Drive, vous vous mettez réellement au travail. Étape par étape, vous verrez ce que vous devez prendre en compte, et à quels niveaux vous pouvez compter sur Xerius ou sur votre comptable. Autrement dit, vous serez parfaitement préparé(e).

Créez votre profil Xerius Drive gratuit xerius.be/drive

Deux brochures, une histoire : la vôtre

Se lancer en tant qu'indépendant : la préparation

La première brochure vous aide à transformer votre rêve, votre propre entreprise, en un projet concret, étape par étape.

Se lancer en tant qu'indépendant : le début

Les plans sont prêts, il est temps d'agir. Lorsque vous refermerez cette deuxième brochure, votre entreprise sera solide.

