

HORIZON ÉCO

L'ÉCONOMIE DU NORD-PAS DE CALAIS



L'AUTO-ENTREPRENEURIAT

N°44. Mars. 2011

L'AUTO-ENTREPRENEUR, PROFIL ET RÉALITÉS

La mise en place du régime de l'auto-entrepreneur au 1er janvier 2009 a permis de donner un coup d'accélérateur aux créations d'entreprises en France comme dans notre région.

A la fin de l'année 2009, le nombre de créations d'entreprises en région avait progressé de plus de 80%. Plus de 56% de ces entreprises ont été créées sous le régime de l'auto-entrepreneur.

Ce succès ne s'est pas démenti sur l'année 2010 avec **une nouvelle hausse de 10% des créations d'entreprises en Nord-Pas de Calais** (7% au niveau national). Entre le 1er janvier 2009 et le 31 décembre 2010, **plus de 29 000 auto-entrepreneurs se sont ainsi déclarés dans notre région dont plus de 30% auprès des chambres de commerce et d'industrie.**

L'impact de ce nouveau dispositif est donc bien réel sur la dynamique entrepreneuriale de notre région. Au-delà de ce constat, les analyses et informations sur les auto-entrepreneurs restent peu nombreuses et ne permettent qu'imparfaitement d'appréhender le rôle et les attentes de ces nouveaux acteurs économiques.

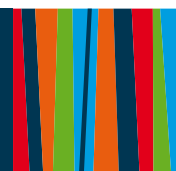
Partant de ce constat, la CCI Grand Lille a lancé dès le mois de mai 2010 une enquête auprès de ses ressortissants auto-entrepreneurs dont les résultats ont été publiés en juin. La présente analyse est issue de l'extension de cette enquête à l'échelle régionale. Au-delà d'un panorama des principales caractéristiques des auto-entrepreneurs, la construction d'une typologie permet de mieux cerner les différents groupes d'auto-entrepreneurs existants et par là-même de proposer un ciblage des actions qui leurs sont destinées.

SOMMAIRE :

Le profil des auto-entrepreneurs en Nord-Pas de Calais	P. 2
Les auto-entrepreneurs : des réalités différentes pour des objectifs différents	P. 6
Pérenniser et développer les entreprises à potentiel	P. 9
Note méthodologique	P. 10
Qu'est-ce qu'un auto-entrepreneur ?	P. 11

Un rôle important sur la
dynamique entrepreneuriale
de la région

CCI
RÉGION
NORD-PAS
DE CALAIS

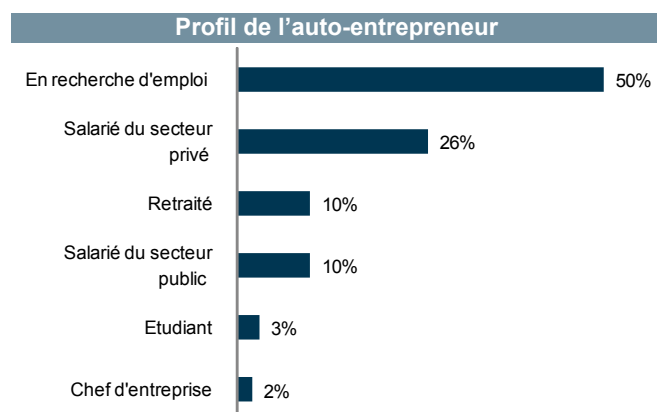


LE PROFIL DES AUTO-ENTREPRENEURS EN NORD-PAS DE CALAIS

Beaucoup de demandeurs d'emploi, peu d'étudiants

L'AUTO-ENTREPRENEUR, UN CRÉATEUR COMME UN AUTRE ?

Les deux tiers des auto-entrepreneurs ayant répondu à notre enquête sont des hommes. La moyenne d'âge de ces créateurs est de 40 ans. **Leur profil est donc très proche du créateur d'entreprise « classique »**. Seule distinction, les classes d'âges les plus âgées apparaissent davantage représentées chez les auto-entrepreneurs. Il sera donc intéressant d'identifier les motivations spécifiques de cette catégorie de créateurs.



Plus de 54% des auto-entrepreneurs ont un niveau supérieur au bac, ce qui apparaît de nouveau en phase avec le profil classique des créateurs.

Enfin, **un auto-entrepreneur sur deux était auparavant demandeur d'emploi**. On retrouve ensuite des salariés du privé (26%), du public (10%) et des retraités (10%). **Les étudiants**

sont peu nombreux dans notre échantillon (moins de 3%). Ce résultat est confirmé par d'autres enquêtes au niveau national, ce qui signifierait que ce nouveau régime ne déclenche pas forcément de vocation chez ce public. Plus largement, les demandeurs d'emplois restent majoritaires alors que ce régime ne leur était pas initialement dédié. Le profil de l'auto-entrepreneur est donc dans l'ensemble très proche de celui des créateurs d'entreprises observé ces dernières années.

AVANT TOUT UNE VOLONTÉ DE CRÉER SON PROPRE EMPLOI

La première motivation de l'auto-entrepreneur est d'assurer son propre emploi. Ceci est (sans surprise) particulièrement vrai pour les demandeurs d'emploi qui sont 2/3 à avoir opté pour cette réponse.



La communication initiale sur le régime de l'auto-entrepreneur était axée sur les possibilités de compléter une activité principale. En effet, un quart des auto-entrepreneurs interrogés ont créé leur entreprise pour compléter leur activité ou leur revenu. Cette proportion atteint 43% pour les retraités et dépasse les 45% pour les salariés du public et du privé. On retrouve ensuite les entrepreneurs qui souhaitent tester une idée. Cette population représente 15% de notre échantillon. Ces créateurs ont opté pour le régime de l'auto-entrepreneur principalement pour la simplicité des charges sociales et fiscales et des démarches administratives.

Un chiffre traduit bien l'engouement provoqué par l'auto-entrepreneur : **72% de notre échantillon n'aurait pas créé son entreprise si ce régime n'avait pas existé.** Ce résultat est en soit positif puisqu'il confirme que la création de ce régime a favorisé l'initiative et la démarche entrepreneuriale.

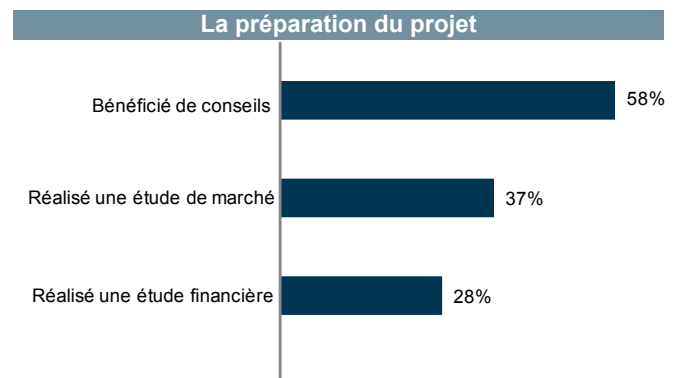
Si la simplification des démarches, le non paiement de charges sans chiffre d'affaires ou l'absence de frais d'inscription expliquent en partie le succès de l'auto-entrepreneur, la très forte médiatisation de ce nouveau régime a sans aucun doute facilité son succès. La pédagogie et la sensibilisation à l'entrepreneuriat apparaissent donc comme des leviers qui restent encore insuffisamment utilisés pour développer la création d'entreprises.

Proposition : renforcer la communication vers le grand public, et communication spécifique vers des publics ciblés (étudiants, salariés, retraités...).

UNE PRÉPARATION DÉPENDANTE DE LA NATURE DU PROJET

Les auto-entrepreneurs exercent dans 6 cas sur 10 une activité de commerce dont plus de la moitié concerne du commerce ambulant, un quart le commerce à distance ou à domicile tandis que le dernier quart est plus représentatif de la diversité des activités commerciales existantes.

Les auto-entrepreneurs ressortissants des CCI ont ensuite opté pour des activités de services aux entreprises (20%) et aux particuliers (19%). Notre échantillon est représentatif des inscriptions d'auto-entrepreneurs enregistrées auprès du réseau consulaire (cf. p10 méthodologie). Les activités de commerce apparaissent surreprésentées dans les inscriptions d'auto-entrepreneurs auprès des CCI au détriment des services et plus encore de la construction.



Près de 60% des porteurs de projet ont bénéficié de conseils préalables à la création de leur entreprise. Le conseiller étant dans près d'un cas sur deux les chambres de commerce et d'industrie. Les entrepreneurs dont l'objectif était de créer leur emploi ont beaucoup mieux préparé leur projet que la moyenne des créateurs. Ils sont ainsi près d'un sur deux à avoir réalisé une étude de marché et 66% à avoir bénéficié de conseils. Ceci s'explique par une motivation forte et la volonté de s'insérer pleinement dans un projet de création d'entreprise.

Proposition : ouvrir l'accès des dispositifs d'accompagnement aux auto-entrepreneurs

UN INVESTISSEMENT NUL, OU INFÉRIEUR À 500 € POUR LA MOITIÉ DES AUTO-ENTREPRENEURS

La mise de départ constitue l'une des variables impactant la pérennité d'une création d'entreprise « standard ».

Pour les entreprises classiques on remarque que le taux de pérennité à 5 ans n'est que de 46% pour les entreprises créées avec moins de 2 000 € et qu'il s'approche des 70% lorsque cette mise de départ est supérieure à 80 000 € (L'entrepreneuriat, Horizon-éco n°24, juin 2010).

Investissement initial	Répartition
Aucun investissement	24%
moins de 500 €	25%
de 500 à 999 €	14%
de 1 000 à 1 999 €	14%
de 2 000 à 5 000 €	13%
plus de 5 000 €	10%

Dans le cas des auto-entrepreneurs l'investissement initial est nul ou inférieur à 500 euros pour 50% d'entre eux.

Encore une fois, on remarque que les créateurs dont l'objectif est la création de leur propre emploi ont beaucoup plus investi que les autres : 19% d'entre eux ont investi entre 2 000 € et 5 000 € et 15% d'entre eux plus de 5 000 €.

L'investissement est particulièrement faible dans les services aux entreprises où 35% des projets sont réalisés sans aucune mise de départ. A l'inverse, dans les services aux particuliers, près de 20% des projets débutent avec au moins 5 000 € d'investissement.

83% des auto-entrepreneurs ont puisé dans leurs ressources personnelles pour financer leur projet, 11% ont fait appel à la famille ou des amis et 6% seulement à des emprunts bancaires. Les entrepreneurs ayant une mise de départ plus importante ont davantage eu recours à l'emprunt bancaire (18% des porteurs de projets ayant une mise de départ supérieure à 5 000 € ont eu recours à l'emprunt bancaire).

L'investissement initial est plutôt faible ce qui indique que le risque est limité. Cet investissement même limité génère néanmoins un flux économique non négligeable compte tenu de l'engouement pour le régime de l'auto-entrepreneur.

Enfin, une réflexion doit être menée sur les conditions d'octroi des aides à la création des auto-entrepreneurs.

On constate en effet que bon nombre d'auto-entrepreneurs partagent les mêmes caractéristiques et motivations que les créateurs « classiques » mais qu'il n'en est pas de même pour les aides.

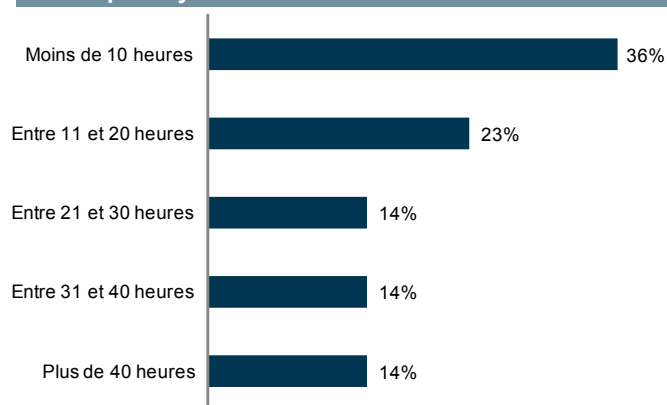
Proposition : adapter le montant des prêts d'honneur aux besoins des auto-entrepreneurs

UN CHIFFRE D'AFFAIRES PROPORTIONNEL AU TEMPS PASSÉ

Comme l'investissement financier, le temps consacré à son activité varie considérablement selon le projet. Une nouvelle fois, ceux dont l'objectif principal est de se créer un emploi et un revenu investissent beaucoup plus de temps dans leur entreprise : un quart d'entre eux y consacrent ainsi plus de 40 heures par semaine. A l'inverse ceux dont l'objectif est de compléter une activité ou de se faire plaisir y consacrent dans plus d'un cas sur deux moins de 10 heures par semaine.

Un régime plébiscité !

Temps moyen hebdomadaire consacré à l'activité

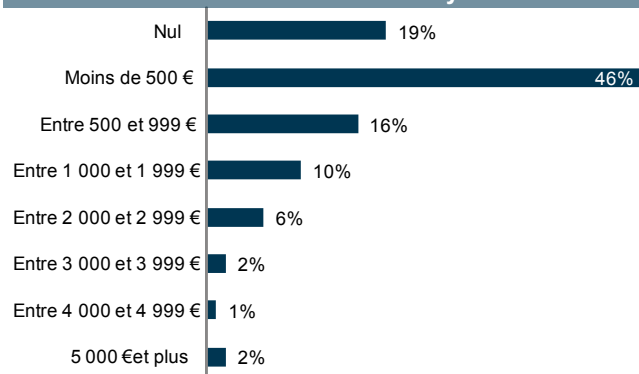


Le chiffre d'affaires est proportionnel au temps passé ce

qui implique qu'il reste faible. Un auto-entrepreneur sur cinq ne réalise aucun chiffre d'affaires (25% de ces entreprises ont moins de 6 mois) et un sur deux réalise un chiffre d'affaires mensuel moyen inférieur à 500 euros. En conséquence, moins d'un entrepreneur sur cinq déclare vivre de son activité alors qu'ils étaient la moitié à l'espérer. Le revenu généré par l'entreprise représente plus de la moitié des revenus dans 15% des cas.

Comme le démontrera la typologie présentée ci-après, l'auto-entrepreneuriat répond donc bien à des besoins différents allant du créateur souhaitant générer un complément de revenu à celui souhaitant vivre exclusivement de son activité. Dans ce deuxième cas, la limite de chiffre d'affaires risque de rapidement devenir pénalisante.

Répartition des auto-entrepreneurs selon le CA mensuel moyen



Ainsi, un tiers des auto-entrepreneurs réalisant en moyenne plus de 2 000 euros de chiffre d'affaires par mois souhaitent transformer leur entreprise en « entreprise classique » (moins de 9% pour celles réalisant moins de 2 000 € mensuel de chiffre d'affaires).

D'après notre enquête, le chiffre d'affaires moyen peut être estimé à 700 €. Il serait à l'avenir pertinent de suivre un panel d'auto-entrepreneurs de manière régulière pour mesurer la progression du chiffre d'affaires.

UNE MAJORITÉ DEVRAIT RESTER AUTO-ENTREPRENEUR

Le régime de l'auto-entrepreneur semble convenir à ces porteurs de projets puisqu'ils sont 83% à déclarer qu'avec l'expérience, ils feraient de nouveau ce choix.

D'ici un an, seuls 5% des auto-entrepreneurs toujours actifs envisagent de cesser leur activité. **12% en revanche souhaitent faire migrer leur auto-entreprise vers un statut classique.** Les principales limites évoquées concernent le seuil de chiffre d'affaires et le numéro de TVA intra-communautaire qui est pourtant aujourd'hui disponible après une demande aux services des impôts. Rappelons que l'enquête a été conduite avant la polémique sur la Contribution Economique Territoriale dont sont finalement exonérés les auto-entrepreneurs sous conditions.

Deux tiers des auto-entrepreneurs qui étaient demandeurs d'emploi lors du démarrage de leur projet se considèrent aujourd'hui comme étant uniquement auto-entrepreneurs (un faible pourcentage cumule ce statut avec celui d'employé). Ce résultat encourageant doit être nuancé par le fait que moins de la moitié d'entre eux (42%) déclarent vivre de leur activité.

DES CESSATIONS D'ACTIVITÉ PEU NOMBREUSES

16% des auto-entrepreneurs ayant répondu ont cessé leur activité. Sans surprise, ces entreprises n'avaient pas ou peu d'activité.

Notons toutefois que 40% d'entre eux souhaiteraient de nouveau tenter l'expérience de l'auto-entrepreneuriat mais dans une autre activité. D'après l'INSEE, le taux d'échec à 3 ans des entreprises classiques est proche de 35%. Même si la jeunesse du dispositif de l'auto-entrepreneur ne nous permet pas encore d'avoir une donnée exactement comparable, on peut estimer que ce niveau d'échec des projets est proche de celui des entreprises classiques.

La moitié des auto-entrepreneurs ayant échoué évoque le manque d'activité, un tiers des difficultés financières et 15% indiquent un manque de conseil. Le changement de parcours personnel (exemple d'un demandeur d'emploi qui aurait trouvé un emploi salarié) ne semble pas expliquer cet arrêt de l'activité.

LES AUTO-ENTREPRENEURS : DES RÉALITÉS DIFFÉRENTES POUR DES OBJECTIFS DIFFÉRENTS

L'ensemble des informations collectées nous a permis de dresser une typologie des auto-entrepreneurs. Afin d'assurer la pertinence des résultats, nous n'avons conservé pour réaliser cette typologie que les entreprises toujours actives ayant répondu à l'intégralité des questions (plus de 500 entreprises).

Cinq catégories d'auto-entrepreneurs se distinguent ainsi se regroupant autour de caractéristiques communes (profil, motivation, préparation du projet, niveau de l'activité...).

LES AUTO-ENTREPRENEURS EN SOMMEIL

Cette catégorie regroupe les **17%** d'entreprises de notre échantillon qui n'ont pas ou que très peu d'activité.

70% d'entre elles n'ont pour l'instant réalisé aucun chiffre d'affaires tandis que les autres réalisent un chiffre d'affaires inférieur à 500 €. Les entreprises que l'on retrouve ici sont plus jeunes que dans les autres groupes mais cela ne semble pas être l'unique facteur d'explication de cette quasi-absence d'activité. Ce sont des projets ayant été peu préparé avec une mise de départ faible. Aucun profil socioprofessionnel ne se démarque dans cette catégorie. En revanche, les dirigeants sont nombreux à exprimer des difficultés à trouver des clients.

Signe des difficultés rencontrées, la part des entrepreneurs qui déclarent qu'ils ne referaient pas le choix de s'installer en auto-entrepreneurs est deux fois plus importante dans ce groupe et concerne près d'une entreprise sur quatre.

Proposition : orienter les réunions collectives sur un premier niveau d'informations (démarche, réglementation, fiscalité...), en présentant l'auto-entrepreneur comme une démarche de projet

TYPLOGIE DES AUTO-ENTREPRENEURS

EN SOMMEIL :

- pas ou peu d'activité
- peu de préparation et d'investissement dans le projet
- des entreprises jeunes qui peinent à trouver leurs clients

17%

EN BI-ACTIVITÉ :

- essentiellement des salariés du public et du privé
- investissement initial et en temps faible
- une activité qui sert de complément de revenu

32%

PASSIONNÉS :

- un sur deux est retraité
- peu de préparation et d'investissement initial
- une expérience professionnelle importante
- un chiffre d'affaires conséquent

12%

STRUCTURÉS :

- une bonne préparation du projet (étude de marché, conseils...)
- un investissement initial et en temps important
- un chiffre d'affaires qui reste modéré
- des entreprises encore jeunes (70% ont moins d'un an)

22%

À POTENTIEL :

- essentiellement des anciens demandeurs d'emplois
- un investissement initial et en temps important
- 85% d'entre eux vivent de leur activité

17%

LES AUTO-ENTREPRENEURS EN BI-ACTIVITÉ

La classe la plus nombreuse (elle regroupe 32% des auto-entrepreneurs toujours actifs) est celle des « auto-entrepreneurs en bi-activité ».

Comme son nom l'indique, elle compte principalement des salariés du secteur privé ou du secteur public dont l'objectif lors de la création de l'auto-entreprise était dans la moitié des cas de se constituer un complément de revenu.

Les services à la personne sont légèrement surreprésentés dans cette catégorie. Près de 85% de ces entrepreneurs n'auraient pas franchi le pas de la création si le statut d'auto-entrepreneur n'avait pas existé. La préparation du projet est faible et l'investissement initial est minime, dans plus de la moitié des cas inférieur à 500 €. Le temps consacré à l'activité est de facto assez faible, la moitié d'entre eux consacre en moyenne moins de 10 heures par semaine à leur activité et 40% entre 10 et 20 heures.

En conséquence, ces entreprises génèrent un chiffre d'affaires faible (pour 76% d'entre eux inférieur à 500 € par mois soit moins de 25% du total de leurs revenus) ce qui ne permet pas à l'entrepreneur de vivre de son activité. Pourtant, une majorité de ces créateurs espéraient tirer un revenu suffisant de cette activité pour vivre même s'ils se donnent toujours 1 à 2 ans voire plus pour y arriver. **Ils ont pour cela besoin de trouver davantage de clients.** Même si ces entreprises restent beaucoup trop petites pour envisager de recruter, elles sont néanmoins un tiers à avoir des projets d'investissement, ce qui témoigne d'une réelle volonté de se développer.

Enfin, ce groupe d'auto-entrepreneurs est très satisfait par ce nouveau régime : 92% d'entre eux feraient de nouveau le choix de s'inscrire en auto-entrepreneur et 40% d'entre eux n'ont aucune proposition d'évolution de ce régime à formuler.

Propositions :

- Faciliter l'accès à l'information (veille sur les marchés, réglementation...) en trouvant notamment de nouveaux relais pour toucher ces publics spécifiques (jeunes, salariés...)
- Proposer des formations courtes sur l'activité exercée, le développement commercial...
- Proposer un accompagnement individuel pour assurer la transition entre compléments d'activité et dirigeant à temps complet pour certaines entreprises.

LES AUTO-ENTREPRENEURS PASSIONNÉS

Très proches des entrepreneurs précédents on retrouve « les passionnés » qui représentent 12% de notre effectif.

Ici, ce sont les retraités qui sont particulièrement représentés (une entreprise sur deux). Ces entrepreneurs sont davantage orientés sur le service aux entreprises et notamment de conseil. Les motivations lors de la création sont très diverses mais encore une fois, sans la création du régime de l'auto-entrepreneur, ces entreprises n'auraient pas vu le jour.

Ces entrepreneurs ont la particularité de n'avoir quasiment pas préparé leur projet : peu d'études de marché et aucune étude financière, peu de conseils demandés et un investissement très faible (plus d'une entreprise sur deux s'est créée sans investissement financier). Pourtant, ces entrepreneurs consacrent un temps important à leur activité et dégagent un chiffre d'affaires bien plus important que ceux des auto-entrepreneurs en bi-activité (dans 60% des cas supérieur à 500 € avec une moyenne de près de 1 300 €). Cela représente 25% à 50% de leur revenu total pour la moitié d'entre eux.

La clé du succès de ces entreprises pourrait résider dans une expérience professionnelle plus importante. Ces auto-entrepreneurs bénéficient peut être déjà d'une expertise et éventuellement d'un portefeuille client qu'ils mettent à profit dans leurs nouvelles activités.

Comme pour le groupe précédent, le régime de l'auto-entrepreneur convient très bien à leur activité et près d'une entreprise sur deux n'exprime aucune doléance. Ils sont même un sur deux à n'indiquer aucune difficulté dans leur activité.

Si ces affaires fonctionnent bien, leurs initiateurs n'ont néanmoins pas le désir de se développer : les projets d'investissement et d'embauche sont très rares.

Propositions :

- Faciliter l'accès à l'information collective (veille sur les marchés, réglementation...) et à la formation notamment dans la démarche commerciale.
- Proposer à ces personnes ressources de participer à un tutorat à destination des jeunes

LES AUTO-ENTREPRENEURS STRUCTURÉS

Ils pèsent pour **22%** de notre échantillon.

Ce groupe est initialement constitué pour les trois quart de demandeurs d'emplois. La réussite est pour eux nécessaire puisque leur activité vise à leur permettre de générer leur propre emploi.

L'envie d'entreprendre était déjà présente pour plus de 40% d'entre eux avant la création du régime de l'auto-entrepreneur. Ils veulent réussir et ils s'en donnent les moyens en préparant bien leur projet que ce soit au travers d'une étude de marché, d'une étude financière ou de conseils. C'est le groupe qui a le plus investi au démarrage de son projet : près de 70% d'entre eux y ont consacré plus de 1 000 € (et 20% plus de 5 000€).

Malgré une bonne préparation et un investissement en temps conséquent (plus de 40h/semaine pour un dirigeant sur quatre) ces entreprises réalisent pour l'instant un chiffre d'affaires modeste (la moyenne franchit à peine les 800 €) mais elles sont encore relativement jeunes (près de 70% ont moins d'un an).

Ces entrepreneurs se donnent un an supplémentaire pour atteindre leur objectif de pouvoir vivre uniquement de leur activité d'auto-entrepreneur. Ces entreprises rencontrent déjà des difficultés pour financer leur activité alors qu'une sur deux exprime des projets d'investissement. L'absence de numéro de TVA intracommunautaire est un obstacle fort pour ce groupe d'entreprises, mais la loi a évolué et depuis le 1er janvier 2010 il est désormais possible de l'obtenir en se rapprochant des services des impôts.

Propositions :

- Proposer un suivi individuel des auto-entrepreneurs : l'investissement est assez important et le résultat pour l'instant faible ce qui entraîne un risque d'échec assez élevé. Cette catégorie compte aussi des entreprises à potentiel qui doivent être accompagnées individuellement
- Communiquer sur la possibilité d'obtenir un numéro de TVA intracommunautaire tout en conservant la franchise de TVA.

LES AUTO-ENTREPRENEURS À POTENTIEL

Une frange non négligeable (17%) de nos auto-entrepreneurs semble en phase de réussir leur pari de création d'entreprise : « les auto-entrepreneurs à potentiel ».

Ce groupe est, comme le précédent, composé majoritairement de demandeurs d'emplois. Mais dans ce groupe qui apparaît pourtant moins préparé que le précédent, la réussite est au rendez-vous. Ce groupe se caractérise par une mise de départ relativement importante (plus de 1 000 € pour un entrepreneur sur deux) et un investissement important en temps (plus de 40 heures par semaines dans 40% des cas et entre 30 et 40 heures dans 30%). 70% des auto-entrepreneurs de ce groupe réalisent plus de 1 000 € de chiffre d'affaires (pour un chiffre d'affaires moyen de plus de 1 900 €).

Symbole de cette réussite, 85% d'entre eux vivent uniquement de leur entreprise et 70% souhaiteraient un relèvement des plafonds de chiffre d'affaires. Parmi ces entreprises, près d'une sur cinq envisage de procéder à des recrutements et une sur deux à des investissements. Les services aux entreprises sont davantage représentés dans ce groupe.

Propositions :

- Développer un suivi individuel des auto-entrepreneurs et accompagner leur développement notamment par un appui en termes d'aide à la démarche commerciale, de gestion, d'aide au recrutement.
- Proposer des modules courts de formation pour la gestion et le pilotage de leur activité
- Sensibiliser et anticiper avec l'entrepreneur le changement de régime pour lui permettre d'anticiper les charges afférentes (formation, étude de marché...).
- Proposer des outils adaptés de financement du développement

PÉRENNISER ET DÉVELOPPER LES ENTREPRISES À POTENTIEL

Ce bilan de l'auto-entrepreneur en région Nord-Pas de Calais montre bien que ces nouveaux entrepreneurs font partie de notre tissu économique et qu'ils sont à ce titre des acteurs de son développement.

Grâce à ce nouveau régime, de nombreuses envies d'entreprendre se sont concrétisées en auto-entreprise tenues aussi bien par des demandeurs d'emploi, que des salariés ou des retraités. **La faible proportion d'étudiants indique néanmoins que la sensibilisation des jeunes sur la question de l'entrepreneuriat reste un enjeu majeur.** Ce point avait été identifié dans le rapport de Laurent Degroote (Développer l'Entrepreneuriat en Nord-Pas de Calais - décembre 2010) et une action coordonnée avec le rectorat semble être une nécessité pour débloquer la situation. De manière générale, **les actions visant à diffuser l'envie d'entreprendre restent donc nécessaires et l'installation d'une plateforme régionale en charge du développement de l'entrepreneuriat** semble un prérequis à la mise en œuvre d'une stratégie ambitieuse.

La réalité des auto-entreprises reste néanmoins complexe et difficile à cerner mais l'essai de typologie proposé doit permettre de mieux appréhender cette diversité et surtout de trouver un accompagnement et des outils adaptés à leurs besoins. Le conseil apparaît en effet très important chez les auto-entrepreneurs puisqu'ils sont un tiers à nous avoir demandé de les recontacter pour bénéficier d'un accompagnement.

Un effort de communication doit encore être fait sur les modalités de ce statut : 29% des auto-entrepreneurs expriment comme difficulté l'attribution d'un numéro de TVA intracommunautaire alors que cela leur est désormais possible après demande aux services des impôts.

Il faudra également anticiper les migrations de statut. L'auto-entrepreneuriat apparaît en effet idéal en complément d'activité pour les salariés ou les retraités ainsi que pour débiter certaines activités. En revanche, ce statut est mal adapté

(seuil de chiffres d'affaires, fiscalité...) dès lors que l'entreprise entre en phase de développement.

Ni concurrent déloyal, ni solution magique, l'auto-entrepreneur doit être reconnu clairement pour ce qu'il est : un moyen de développer la culture de l'entrepreneuriat. Sur ce point, les chiffres attestent du succès.

Après deux ans d'existence, il s'agit maintenant de concrétiser l'essai :

- **en pérennisant les entités dont l'objectif est de générer un complément de revenu,**
- **en permettant le développement des entreprises à potentiel.**

En ce sens, la typologie ici proposée met bien en évidence les spécificités propres à chaque entrepreneur et les outils que l'on pourrait proposer pour répondre à leurs enjeux.

Les CCI en action

Porte d'entrée de la création d'entreprise, les chambres de commerce et d'industrie du Nord-Pas de Calais ont mis leurs compétences au service des auto-entrepreneurs.

Dès le lancement en 2009 de ce nouveau régime, l'une des mesures phare de la Loi de Modernisation de l'Économie, les CCI se sont adaptées à cette façon d'entreprendre souple et innovante.

Elles ont donc proposé des séances d'informations collectives (favorisant le partage d'expérience), des conférences thématiques et même de la formation spécifique.

Et si les auto-entrepreneurs souhaitent maintenant développer leur activité et «transformer l'essai» en optant pour une forme juridique plus classique, les CCI déploient des prestations complémentaires de conseil et de suivi des jeunes entreprises.

NOTE MÉTHODOLOGIQUE :

La population cible de cette enquête était l'ensemble des auto-entrepreneurs ayant réalisé leur inscription auprès des CCI entre le 1er janvier 2009 et le 3 mai 2010 pour la CCI Grand Lille et entre le 1er janvier 2009 et le 30 septembre 2010 pour les autres CCI.

Sur un total de 6 024 envois 1 051 réponses ont été reçues, soit un taux de retour de 17,4%.

L'envoi a été réalisé par mail et par courrier en deux vagues : la première sur le territoire de Grand Lille du 25 mai au 25 juin 2010 ; la seconde pour le reste de la région du 25 novembre au 15 décembre.

Le questionnaire administré a été réalisé par la CCI Grand Lille.

Structure des répondants :

Commerce : 58,1% (65% des inscriptions AE dans les CCI en 2009)	Commerce ambulant	28,1%
	Commerce de détail non alimentaire	9,5%
	VAD	9,4%
	Autre commerce	11,2%
Services aux entreprises : 20,2% (17% des inscriptions AE dans les CCI en 2009)	Activités administratives et autres activités de soutien aux entreprises	3,3%
	Conseil de gestion	3,3%
	Services relatifs aux bâtiments et aménagement paysager	2,7%
	Activités informatiques	2,1%
	Activités d'architecture et d'ingénierie ; activités de contrôle et analyses techniques	1,8%
	Autres Services aux entreprises	7,0%
Services aux particuliers : 19,1% (16% des inscriptions AE dans les CCI en 2009)	Activités culturelles, sportives et de loisirs	6,2%
	Restauration	5,9%
	Autres services personnels	4,2%
	Autre service aux particuliers	2,8%
Industrie et Construction : 2,6% (2% des inscriptions AE dans les CCI en 2009)	Industrie et Construction	2,6%

Sources :

- Développer l'entrepreneuriat en Nord-Pas de Calais, rapport et préconisation de Laurent Degroote pour le SRDE, 2010
- Baromètre auto-entrepreneur, CCI Grand Lille, 2010
- La création d'entreprise en Nord-Pas de Calais, CCI de région Nord-Pas de Calais, 2010
- L'auto-entrepreneuriat en Nord-Pas de Calais en 2009, CCI de région Nord-Pas de Calais, 2010
- L'entrepreneuriat : Éléments de réflexion et d'analyse, CCI de région Nord-Pas de Calais, 2010
- Le fait entrepreneurial en Nord-Pas de Calais, INSEE, CCI de région Nord-Pas de Calais, 2009

L'AUTO-ENTREPRENEUR

Faites vos premiers pas de patron. Le régime de l'auto-entrepreneur peut être une formidable solution pour se préparer avant de se lancer dans le «grand bain» !

Qu'est-ce que c'est ?

Disponible depuis le 1er janvier 2009, c'est le statut le plus simple possible pour créer une activité indépendante (Loi de modernisation de l'économie du 4 août 2008).

Qui peut bénéficier du statut d'auto-entrepreneur ?

Tout porteur de projet d'activité commerciale ou artisanale souhaitant :

- soit créer une activité complémentaire à un autre revenu
- soit tester une idée «sans engagement».

Attention aux activités réglementées : la simple déclaration d'existence ne dispense pas d'être en mesure de justifier des conditions d'accès à la profession envisagée, qui pourront être vérifiées par l'autorité compétente. De même les activités exclues du régime de la micro-entreprise, le sont également pour l'auto-entrepreneur.

Quelles sont les conditions pour devenir auto-entrepreneur ?

- créer en tant que travailleur indépendant (les sociétés ne sont pas concernées)
- démarrer une activité commerciale ou artisanale
- réaliser un chiffre d'affaires inférieur à 81 500 € HT pour la vente de marchandises
- réaliser un chiffre d'affaires inférieur à 32 600 € HT pour des prestations de service.

Quels sont les avantages ?

1. Déclaration d'existence simplifiée (dispense d'immatriculation à un registre)

- déclaration en ligne sur www.cfenet.cci.fr (plateforme créée par les CCI) ou www.lautoentrepreneur.fr
- déclaration sur papier auprès de la CCI, de la Chambre de Métiers ou de l'URSSAF.

2. Cotisations et contributions fiscales sociales prélevées une fois les recettes encaissées : pas de recettes = ni charges, ni impôts

Dans la limite des seuils de chiffre d'affaires, les charges sociales et/ou fiscales sur option (et sous certaines conditions de ressources) correspondent aux recettes encaissées :

- pour les activités de négoce à 12% de charges sociales et 1,1% de prélèvement fiscal
- pour les activités de services de nature commerciale ou artisanale à 21,3% de charges sociales et 1,7% de prélèvement fiscal,
- pour les professionnels libéraux relevant du RSI à 21,3% pour les charges sociales et 2,2% de prélèvement fiscal.
- Vous déclarez et payez au moyen d'une seule déclaration (sur papier ou en ligne sur le site internet : www.lautoentrepreneur.fr).

3. Pas d'assujettissement à la TVA

Tous les documents commerciaux, factures, bon de commande, documents commerciaux comporteront un numéro d'identification unique (numéro SIREN)

Les factures doivent comporter la mention : «TVA non applicable Article 293 B du CGI»

4. Comptabilité très simplifiée

- registre de vente et/ou achats : indiquer les montants et objets des recettes dans un ordre chronologique ainsi que leur mode de paiement et les références des pièces justificatives.
- toutes les factures et pièces justificatives relatives aux achats, ventes et prestations de service réalisées doivent être conservées.

LES CHAMBRES DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE ET LA CRÉATION, REPRISE, TRANSMISSION D'ENTREPRISE EN NORD-PAS DE CALAIS :

Création, formation, accompagnement des créateurs et cédants d'entreprises :

- 12 000 porteurs de projets conseillés en 2010
- plus de 4 000 projets accompagnés jusqu'à la finalisation
- 2 000 chefs d'entreprises accompagnés dans leur démarche de transmission

Enregistrement des formalités :

13 centres de formalités / guichets uniques dans la région

Traitement et analyse réalisés par Thomas Crinquette et Grégory Stanislawski

Remerciements à l'ensemble des personnes ayant contribué à la réalisation de ce document et en particulier au Pôle Services aux Entreprises de la CCI Grand Lille (Novica Coso), au Bureau de rapprochement des entreprises (Isabelle Leprêtre) et à la Commission création transmission d'entreprises de la CCI de région Nord-Pas de Calais, présidée par Laurent Degroote.

Toutes nos études sont disponibles en téléchargement sur notre site : www.nordpasdecalais.cci.fr

Contact : Thomas Crinquette
03.20.63.79.94
t.crinquette@nordpasdecalais.cci.fr



CCI DE RÉGION NORD-PAS DE CALAIS

2 Palais de la Bourse - BP 500 - 59001 LILLE CEDEX

T. 03 20 63 79 79 - F. 03 20 13 02 00

www.nordpasdecalais.cci.fr

