La création de la maison d'édition

Le statut

Dans son petit guide intitulé *Vous êtes éditeurs*, la direction du livre et de la culture indique qu'« aucune forme juridique particulière n'est requise pour être éditeur (il peut s'agir aussi bien d'une SA que d'une SARL ou d'une association, etc.). »

Le choix de la structure juridique dépend de plusieurs paramètres :

- Allez-vous travailler seul ou à plusieurs ?
- Voulez-vous que vos comptes soient publiés ou non ?
- Quel régime fiscal souhaitez-vous ?

Dans cette partie, nous passerons en revue les principales possibilités qui s'offrent à vous pour créer une petite ou moyenne maison d'édition. Nous tracerons les grandes lignes de chacune des cinq structures principalement utilisées. Pour connaître plus en détail chacune des structures, nous vous invitons à vous renseigner auprès des organismes compétents.

L'association

Il existe trois types d'association :

- association non déclarée : elle n'existe pas en tant que personne morale si bien qu'elle ne peut acheter ou vendre en son nom.
- association déclarée : elle peut acheter, vendre en son nom, obtenir des subventions. C'est une personne morale si elle remplit deux conditions : déclaration en préfecture et insertion au *Journal officiel*. L'association déclarée est l'objet de la suite de cet article.
- association reconnue d'utilité publique : cela lui permet de recevoir des dons et des legs, contrairement à l'association déclarée.

Cette structure juridique très utilisée en France possède des atouts. Sur le site internet Service Public (www.service-public.fr), le CIRA explique ainsi que « *Rien ne s'oppose à ce qu'une association déclarée fasse des bénéfices, à condition qu'elle ne les partage pas entre des membres. Parmi les activités économiques auxquelles peut se livrer une association, certaines sont des activités commerciales dont les conséquences varient selon leur caractère.*

Les actes de commerce ayant un caractère occasionnel et accessoire à l'activité principale sont des actes civils indissociables du but non lucratif poursuivi par l'association (organisation d'un bal, d'une kermesse, exploitation d'un bar, vente de cartes postales, etc.).

Les actes de commerce ayant un caractère habituel se voient appliquer certaines règles du droit commercial (vente de livres, etc.). Si l'activité commerciale n'est plus accessoire et qu'elle prime l'objet statutaire de l'association, celle-ci devient commerçante.

L'objet même de l'association est une activité commerciale avec intention spéculative et recherche de profit (agence de voyages, entreprise de spectacles). L'association a la qualité de commerçant et, par conséquent, est soumise à certaines obligations (fiscales, comptables, en matière de concurrence, etc.).

A noter :

- *l'association doit avoir prévu son activité commerciale dans ses statuts, sous peine de sanctions pénales et administratives.*
- *l'immatriculation d'une association au registre du commerce n'est possible que si un texte législatif ou réglementaire l'autorise expressément.* » (Source CIRA).

Il faut deux membres au minimum pour constituer une association. La déclaration s'effectue à la préfecture ou à la sous-préfecture de votre secteur. Cette structure juridique doit avoir un but désintéressé, ce qui n'est pas le cas si votre activité associative a pour objet principal l'édition et la commercialisation de livres. Vous ne pourrez pas bénéficier du régime fiscal de faveur accordé aux associations à but non lucratif. Vous serez par conséquent susceptible de payer l'impôt sur les sociétés, la TVA, etc.

L'administration fiscale a des critères bien précis pour définir ce caractère lucratif, notamment la règle des quatre P : le produit, le public, le prix, la publicité.

- produit : l'association doit couvrir les besoins non pris en compte par le marché de manière satisfaisante.
- public : l'association doit intervenir principalement au profit de personnes en situation économique ou sociale ou humaine difficile.
- prix : les prix pratiqués doivent être nettement inférieurs aux prix pratiqués par des entreprises pour des prestations ou produits de nature similaire.
- publicité : l'association ne doit pas avoir recours à des méthodes de communication telles que la publicité.

Si l'activité est similaire à celle d'entreprises commerciales, l'association est assujettie à la TVA en même temps qu'aux autres impôts commerciaux (source : site internet www.service-public.fr).

Pour ne pas être imposable, votre association doit respecter ces critères, ce qui est difficile pour une association dévolue à l'édition de livres, ne serait-ce que par rapport au critère du prix. En effet, la loi Lang interdisant des remises supérieures à 5% du prix du livre (9% pour les collectivités, bibliothèques...), l'association ne pourra pas vendre d'ouvrages à des prix « nettement inférieurs aux prix pratiqués par des entreprises pour des prestations ou produits de nature similaire ».

Concernant la vie de l'association, une bonne entente entre les membres est indispensable pour que l'activité puisse perdurer dans le temps (ceci est vrai pour toutes les structures juridiques ayant au moins deux associés).

Les + :

- facilité de constitution (déclaration à la préfecture ou sous-préfecture).
- pas ou peu de capital.

- elle permet d'essayer une activité commerciale sans prendre trop de risques financiers.

- faible coût, environ 40 € (comprend les frais d'insertion au *Journal officiel* pour annoncer la création de l'association ainsi que sa dissolution si cela arrive. En cas de modification des statuts, l'insertion au JO vous en coûtera environ 30 €).

- facilité de fonctionnement (bien rédiger les statuts qui organisent et régissent le fonctionnement de l'association : le montant des cotisations, les modalités de désignation des dirigeants, leur durée de mandat, leur rémunération éventuelle, les objectifs de l'association, la constitution du bureau, quand et comment est convoquée l'assemblée générale, etc.).

- pas d'imposition sur les revenus issus d'opérations non lucratives.

Les - :

- risque de devoir payer impôts et taxes.
- les membres ne peuvent se partager les bénéfices s'il y en a.
- en cas de dissolution, l'actif de l'association ne peut être partagé entre les membres.

La SARL

Là aussi, plusieurs types de SARL existent :

- SARL de famille : elles doivent être constituées de parents en lignes directes (grands-parents, parents, enfants) ou entre frères et sœurs, ainsi qu'entre conjoints ou partenaires liés par un PACS, soumis à une imposition commune. La SARL de famille permet de choisir le régime fiscal des sociétés de personnes (impôt sur le revenu) au lieu de payer l'impôt sur les sociétés (attention, ce choix est irrévocable). Les SARL ayant une activité agricole, artisanale, commerciale et industrielle peuvent choisir de devenir SARL de famille. Les SARL dont l'activité est libérale ou civile sont exclues de ce dispositif.

- SARL à capital variable : les associés ne sont pas tenus de libérer dès le départ le capital maximum prévu, contrairement à la SARL à capital fixe.

- SARL classique. C'est celle que nous allons étudier ci-après.

Depuis 2003, la notion de capital minimum n'existe plus. C'est à cette époque qu'est apparue la SARL à 1 €. Dans les faits, créer une SARL avec un seul euro de capital est déconseillé car cela ne donne pas confiance aux fournisseurs ainsi qu'aux banques. Les associés sont libres de fixer le capital de départ mais en général, il est compris entre 7 500 et 10 000 €. Les apports peuvent être effectués en espèces ou en nature.

Deux associés (personnes physiques ou morales) au minimum sont nécessaires pour créer une SARL. Celle-ci est dirigée par un ou plusieurs gérants. Le gérant peut être un associé mais aussi une personne extérieure embauchée pour ce poste. Nomination et pouvoirs du gérant sont prévus dans les statuts ou sur un acte séparé.

Une fois par an au minimum, les associés se réunissent en assemblée générale (approbation des comptes, décisions à prendre pour l'entreprise, etc.). S'il faut modifier les statuts de la SARL, une assemblée générale extraordinaire est convoquée. La SARL paie l'impôt sur les sociétés.

Les + :

- la responsabilité des associés est limitée à leurs apports.
- le gérant peut bénéficier de la couverture sociale des salariés (sous conditions).
- les associés non dirigeants peuvent être salariés de la SARL (sous conditions).

Les - :

- attention à ne pas utiliser l'argent de l'entreprise à des fins personnelles (abus de biens sociaux).

- nombreuses contraintes administratives lors de la création : rédaction de statuts, publication dans un journal d'annonces légales, etc.
- fonctionnement parfois rigide lié aux statuts (minorité de blocage par exemple).
- coût de constitution élevé : publication dans un journal d'annonces légales, paiement d'un conseiller juridique pour rédiger les statuts, achats des registres obligatoires, immatriculation au registre du commerce, etc.
- publication des comptes.

L'EURL

A la différence de la SARL classique, l'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL) est constituée d'un seul associé. Cette structure connaît les mêmes règles que la SARL classique, avec toutefois des aménagements liés au fait que l'associé est seul (pas d'assemblée générale par exemple).

L'EURL est dirigée par un gérant qui peut être l'associé ou une autre personne rétribuée pour ce poste.

Si l'associé est une personne morale, l'EURL paiera l'impôt sur les sociétés. Si au contraire l'associé est une personne physique, les bénéfices seront inscrits sur sa feuille de revenus dans la catégorie des bénéfices non commerciaux (BNC) ou bénéfices industriels et commerciaux (BIC) selon la nature de son activité. L'option pour le paiement de l'impôt sur les sociétés est possible.

Les + :

- l'associé décide seul, il n'y a pas de risques de blocages comme dans une SARL.
- l'associé peut facilement transformer sa structure en SARL.

Les - :

- fonctionnement parfois rigide lié aux statuts.
- comme pour la SARL, les frais de constitution sont élevés.

L'entreprise individuelle

Contrairement aux structures évoquées jusqu'à présent (association, SARL, EURL), l'entreprise individuelle n'a pas de personnalité morale propre. Son patrimoine est confondu avec celui du chef d'entreprise, si bien qu'en cas de dettes, l'entrepreneur est indéfiniment responsable (voir page 19 et le statut de l'EIRL pour limiter les risques). Par contre, comme le patrimoine ne fait qu'un, le délit d'abus de biens sociaux ne s'applique pas pour les entreprises individuelles. En outre, les comptes ne sont pas publiés.

Sur le plan fiscal, les bénéfices de l'entreprise sont reportés sur la feuille de déclaration de revenus de l'entrepreneur dans les catégories BNC ou BIC (tout dépend du choix de l'entrepreneur lors de la création).

Les + :

- le chef d'entreprise n'a pas à publier ses comptes.
- il décide seul.
- facilité de constitution.
- pas de capital minimum obligatoire.

Les - :

- responsabilité indéfinie en cas de dettes (sauf si option EIRL).

L'auto-entrepreneur

Le statut d'auto-entrepreneur séduit de plus en plus de personnes. Si vous souhaitez vous lancer dans l'édition avec ce statut, voici un petit état des lieux de ses avantages et de ses inconvénients. De tous les statuts présentés dans cette première partie, celui de l'auto-entrepreneur est le plus souple pour tester votre projet sur quelques mois, puisque les formalités sont simplifiées et les coûts très faibles.

Les + :

- que vous soyez salarié, demandeur d'emploi, fonctionnaire, étudiant ou retraité, vous pouvez créer votre structure et cumuler les revenus de votre activité avec ceux que vous percevez à côté (salaires, retraites...).

- des contraintes administratives réduites au minimum : il suffit de remplir un dossier sur le site internet www.lautoentrepreneur.fr. Il n'y a pas besoin de s'inscrire aux chambres des commerces, des métiers.

- une comptabilité ultra simplifiée : l'auto-entrepreneur doit conserver ses factures et tenir un livre qui mentionne ses recettes.

- pas de chiffre d'affaires, pas de charges : c'est l'argument choc qui explique en partie le succès de ce dispositif. Quand un indépendant s'inscrit à l'Urssaf, à la chambre des métiers ou à la chambre du commerce (selon la nature de son activité), l'un des premiers courriers qu'il reçoit est une lettre de l'administration qui lui demande de payer des charges sociales alors que bien souvent, l'entrepreneur n'a encore rien gagné. Avec le statut de l'auto-entrepreneur, c'est tout l'inverse : il ne paye rien tant que son entreprise n'a pas touché d'argent. Comme il peut s'écouler plusieurs semaines ou mois avant que l'auto-entrepreneur ne décroche des contrats ou trouve des clients, cette disposition est un avantage par rapport aux artisans, commerçants ou indépendants inscrits de manière traditionnelle, qui eux, paient des charges forfaitaires les deux premières années, même s'ils n'ont aucun client, aucune rentrée d'argent.

- paiement à la source : les auto-entrepreneurs ayant engrangé des recettes règlent leurs charges sociales et leurs impôts chaque trimestre (ou mois). Charges et impôts sont calculés sur une base forfaitaire du chiffre d'affaires (CA).

Il n'y a pas non plus d'impôt sur les sociétés.

Le statut d'auto-entrepreneur a aussi une vertu insoupçonnée qui se révèle très utile en temps de crise : le paiement à la source. L'auto-entrepreneur réalise un gros chiffre d'affaires un trimestre ? Il paie en proportion. Il ne vend rien le trimestre suivant ? Il doit 0 € à l'administration. Les autres indépendants (commerçants, artisans, libéraux)

envient cette simplicité, car ils paient des charges sociales calculées à N+2 :

- année N, création de l'entreprise : charges forfaitaires.
- année N+1 : charges forfaitaires.
- année N+2, l'administration connaît maintenant les résultats de l'année N et calcule les charges dues selon ces chiffres : si l'entrepreneur a versé trop de cotisations forfaitaires, l'administration lui rembourse la différence ; si les cotisations forfaitaires ne couvrent pas le total des charges dues, l'entrepreneur paie le solde.

Cet écart de deux années est pénalisant, puisque si on prend l'actualité de 2007 avant la crise de 2008, des agents immobiliers, des artisans du bâtiment ont réalisé de bons chiffres d'affaires cette année-là. En 2009, l'administration leur a demandé de régler les charges 2007, alors que leur trésorerie était exsangue et que les carnets de commandes n'étaient pas pleins. Incapables de payer, ces professionnels n'ont eu d'autres choix que de fermer. Si le système du paiement par trimestre de l'auto-entrepreneur avait été en place en 2006-2007 pour ces indépendants, ils ne seraient sans doute pas sur le carreau aujourd'hui.

Les - :

- un chiffre d'affaires à ne pas dépasser : 170 000 € de chiffre d'affaires dans le domaine du commerce et de l'artisanat ; 70 000 € dans le secteur des activités de service. Ces chiffres sont pour une activité sur une année complète.

Pour bénéficier du régime fiscal de la micro entreprise, votre chiffre d'affaires ne doit pas dépasser un certain seuil.

En 2018, pour une année civile complète :

- 170 000 € pour une activité de vente de marchandises, d'objets, de fournitures, de denrées à emporter ou à consommer sur place ou une activité de fourniture de logement,

- 70 000 € pour les prestations de services relevant de la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux (BIC) ou des bénéfices non commerciaux (BNC).