

# LES DISPOSITIFS LEGAUX DE LA CREATION D'ENTREPRISE AUX ETATS-UNIS ET EN FRANCE

**Christophe ESTAY**

**Jean Paul TCHANKAM**

## **Résumé**

Cet article a pour objet de présenter les dispositifs légaux américains et français en matière de création d'entreprise. Cinq dimensions sont explorées : les statuts juridiques disponibles, les modalités légales de constitution, les obligations fiscales, les contraintes sociales et les aides offertes. Les auteurs démontrent que le dispositif légal américain en matière de création d'entreprise est comparable à celui développé dans l'hexagone : diversité des formes juridiques, complexité légale, contraintes fiscales et existence de systèmes d'aides.

**Mots clés** : Création d'entreprise, aides, statut juridique, taxe, comparaison, France, Etats-Unis.

BORDEAUX Ecole de management

Domaine de Raba

680, cours de la Libération

33405 Talence Cedex

France

Tel (33) 05 56 84 22 02

Fax (33) 05 56 84 55 00

e-mail : christophe.estay@ bordeaux-bs.edu

jean-paul.tchankam@bordeaux-bs.edu

## **Introduction**

Le Rapport d'Information Besson<sup>1</sup>, présenté devant l'Assemblée Nationale en septembre 1999, dresse un état peu réjouissant du dispositif français d'aide à la création d'entreprise. Il présente la situation paradoxale suivante : « jamais le désir d'entreprendre n'a été si fort en France et pourtant, depuis 10 ans, le nombre de créations d'entreprises ne cesse de diminuer ». Plusieurs explications sont avancées (accès inégal au financement, risques, accompagnement insuffisant, etc.) et un plan d'urgence daide aux "très petites entreprises" est suggéré. Les propositions s'appuient en partie sur les expériences menées à l'étranger, mais les présentations des dispositifs d'aide ne sont pas toujours détaillées. Les Etats-Unis sont souvent cités à titre d'exemple mais parfois de façon relativement anecdotique.

Cet article a donc pour objet de présenter le dispositif légal américain en matière de création d'entreprise et de le comparer au système français<sup>2</sup>. Cinq dimensions sont explorées : les statuts juridiques disponibles, les modalités légales de constitution, les obligations fiscales, les contraintes sociales et les aides offertes.

### **1. Les statuts juridiques disponibles**

L'entrepreneur américain a le choix entre trois structures juridiques - la *sole proprietorship*, le *partnership* et la *corporation* - chacune présentant des avantages et inconvénients.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Besson (1999).

<sup>2</sup> Le dispositif français est rappelé dans les encadrés.

<sup>3</sup> Kess & Westlin (1992).

## 1.1. La sole proprietorship

Il s'agit de la forme juridique la plus répandue et la plus simple à créer (aucune permission n'est nécessaire). La comptabilité se limite à un relevé des dépenses et des recettes, essentiellement destinée au calcul du bénéfice imposable. Le propriétaire est responsable sur ses biens propres des dettes qu'il peut contracter.

Il a la possibilité d'emprunter tout en sachant que les banques étudient sa santé financière personnelle avant de lui accorder un crédit. Le créateur ne peut pas être salarié de son entreprise, mais il a la possibilité de mettre en place une couverture sociale pour lui-même et son personnel<sup>1</sup>.

L'entreprise individuelle française, appelée également entreprise en nom propre ou entreprise en nom personnel, se caractérise par un formalisme extrêmement réduit. L'identité de l'entreprise se confond avec celle de son propriétaire. Les modalités de constitution ou de retrait sont simples, aucun capital minimum n'est exigé et le dirigeant est dispensé de publication des comptes. Il a la capacité de décider seul, mais en contre partie il engage sa responsabilité sur la totalité de son patrimoine. Il court le risque de saisie sur ses biens personnels en cas de faillite. La loi Madelin du 11 février 1994 le protège en partie, en rappelant que les éléments pouvant être appelés en garantie sont en priorité les biens nécessaires à l'exploitation. Contrairement aux autres formes juridiques, l'entreprise individuelle est accessible à toutes les activités (artisans, industriels et commerçants, professions libérales).

Cette structure est particulièrement adaptée lorsque l'activité projetée est par essence individuelle. En effet, si le projet échoue, elle réduit fortement les problèmes administratifs liés à cessation d'activité. Toutefois, la responsabilité illimitée de l'entrepreneur implique un risque élevé si l'entreprise présente des dettes au moment de sa liquidation.

De plus, depuis une vingtaine d'années, les américains sont confrontés à une multiplication de procès intentés à leur encontre. Les clients, les assurances, les fournisseurs, etc. n'hésitent pas avoir recours aux tribunaux pour régler les différends. Dans ce contexte, l'entrepreneur a intérêt de rechercher une structure juridique qui lui permette de séparer ses biens propres de ceux de l'entreprise (*partnerships* ou *corporations*)<sup>2</sup>.

## 1.2. Le partnership

Deux types de *partnership* existent : les *limited partnerships*, qui restreignent la responsabilité des associés à leurs seuls apports, et les *general partnerships* dans lesquels la responsabilité est illimitée.

Le *limited partnership* contingente la responsabilité des seuls *limited partners*. Si l'associé participe à la gestion de l'entreprise, il est automatiquement qualifié de *general partner*. Cette forme juridique a mauvaise réputation en raison du nombre important de faillites enregistrées à la fin des années 80 (crise immobilière). La responsabilité limitée des actionnaires n'a pas permis aux créanciers de couvrir leurs pertes au moment de la cessation d'activité des entreprises.

Le *general partnership* est quant à lui plus risqué que la *sole proprietorship*, car les associés sont solidairement responsables.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Sitarz (2000).

<sup>2</sup> Le changement de statut est grandement facilité aux Etats-Unis et le passage du statut de sole proprietorship à celui de corporation n'est pas taxé.

<sup>3</sup> Sitarz (1999).

Les apports au capital peuvent se faire sous forme numéraire, matériel ou de service. Les partenaires ont la possibilité de demander des garanties de paiement et de fixer de façon contractuelle les règles de partage des bénéfices et des pertes. Le contrat qui les lie dépend à la fois de leurs apports et de leurs situations personnelles respectives (niveau d'imposition, contribution à l'activité, etc.). S'il n'y a pas de contrat, les revenus et les taxes sont répartis proportionnellement aux profits et aux pertes de chacun. Une comptabilité des opérations effectuées au nom de l'entreprise doit être tenue et chaque associé doit déclarer ses interventions (pas d'impôt sur les sociétés).

Lors du retrait d'un associé, le *partnership* est dissout. Si les partenaires restants désirent continuer leur collaboration, une clause doit être prévue au contrat.

Les partenaires ne peuvent pas bénéficier du statut de salarié. Les bénéfices distribués sont considérés comme des revenus et imposés comme tels. L'associé est considéré comme un entrepreneur individuel et doit s'acquitter des taxes s'appliquant à ce statut (Sécurité Sociale, par exemple). L'entreprise se charge de collecter les taxes sur les salaires, mais l'ensemble des partenaires est solidairement responsable.

Proche du *limited partnership*, la *limited liability company* (LLC) est une forme juridique relativement nouvelle. Elle a été adoptée pour la première fois en 1977 dans le Wyoming. Depuis cette date, de nombreux Etats l'ont introduite dans leur législation. La LLC conjugue les avantages des *partnerships* et ceux des *corporations* : elle limite le risque des actionnaires à leurs apports et peut rassembler un nombre illimité d'associés. Elle est soumise à des obligations comptables importantes<sup>1</sup>, mais n'est pas redevable de l'impôt sur les sociétés (seuls les actionnaires sont taxés).<sup>2</sup>

En France, la société à responsabilité limitée (SARL) a un nombre d'associés limité à 50. La responsabilité est limitée au montant des apports, mais un associé qui s'est porté personnellement caution engage sa responsabilité à hauteur de son cautionnement. En cas de faute de gestion, la responsabilité peut également être engagée. Le capital de la SARL est de 50 000 francs minimum. Les apports en nature sont possibles sous réserve qu'un commissaire aux apports effectue une évaluation si l'un des apports excède 50 000 F ou si l'ensemble des apports en nature dépasse la moitié du capital social. Cette forme juridique ne peut pas être adoptée pour des activités comme les assurances, certaines professions libérales, etc.\*

L'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL) est une variante de la SARL. Sa spécificité vient du fait qu'elle n'est composée que d'un associé qui gère seul son affaire. Celle-ci est soumise aux mêmes règles que celles qui s'appliquent à la SARL avec quelques aménagements : les règles de tenue des assemblées sont différentes, le pouvoir est entre les mains d'une seule personne, etc. Cette forme juridique limite la responsabilité de l'entrepreneur (séparation des patrimoines individuel et organisationnel).

\* Goudet (2000).

<sup>1</sup> Mancuso (1999).

<sup>2</sup> La responsabilité limitée des associés n'est pas reconnue partout sur le territoire américain.

### 1.3. La corporation

Elle possède une personnalité juridique et, en tant que telle, elle est redevable des taxes.<sup>1</sup> Sa création réclame un formalisme important et le recours à un conseiller juridique est indispensable. La tenue d'une comptabilité complète est obligatoire et des assemblées générales doivent être réunies périodiquement. Les bénéfices après impôts peuvent être utilisés pour le financement de l'entreprise ou être distribués sous forme de dividendes. En cas de distribution, les dividendes sont taxés en tant que gain en capital. En cas d'accumulation « excessive » des bénéfices, une taxe de 28 % est appliquée.

Les entreprises peuvent échapper à cet impôt si elles prouvent que les sommes mises en réserve sont nécessaires pour faire face à un endettement important. Les dividendes sont considérés comme des revenus et imposés en tant que tels<sup>2</sup>.

Les actions qui composent le capital sont généralement librement négociables, et la responsabilité des associés est limitée à leurs apports. Le comité de direction détermine les grandes orientations de l'organisation et recrute les *officers*, qui assurent la gestion quotidienne de l'affaire.

La constitution d'une société anonyme (SA) est soumise à un formalisme important. Par exemple, sept associés sont nécessaires, un capital de 250 000 francs doit être réuni, la présence d'un commissaire aux apports est obligatoire et la constitution n'est possible que sous seing privé ou par acte notarié. L'administration est relativement lourde et coûteuse, en raison des multiples organes obligatoires : les administrateurs perçoivent souvent une rétribution sous forme de jetons de présence et la rémunération des commissaires aux comptes est élevée.

La société civile professionnelle (SCP) est une structure qui permet à des personnes physiques exerçant une profession libérale réglementée d'exercer en commun leur activité. Les associés sont personnellement garants de leurs actes professionnels. Ils sont également indéfiniment et solidairement responsables des dettes de la société\*.

\* Assurance Maladie des Professions Indépendantes (1998).

Le statut de *small corporation* (*S corporation*) peut être adopté dans le but de conserver le contrôle de l'entreprise (le recours à l'épargne public étant alors impossible). Deux formes de contrat permettent d'adopter ce statut : le « *cross-purchase agreement* », au terme duquel les actionnaires s'engagent à racheter les parts d'un associé défaillant à un prix donné ; le « *stock redemption agreement* », prévoyant que l'entreprise rachète les parts. La création d'une *S corporation* est soumise aux mêmes règles que celles concernant les *corporations* : formulaires, taxes, franchises, etc.

Le nombre d'actionnaires est cependant limité à 75 et les associés doivent être résidents américains. Depuis 1998, ils peuvent bénéficier des plans de retraite mis en place dans l'entreprise<sup>3</sup>.

La *professionnal corporation* (PC) peut être créée par un ou plusieurs associés détenant des licences professionnelles (avocats, etc.). Elle peut être aussi bien une *C corporation* qu'une *S corporation*, mais tous les actionnaires doivent participer activement à l'activité. Elle possède une personnalité juridique et est imposée en tant que telle. Toutefois, les profits imposables sont généralement faibles dans la mesure où les actionnaires se versent des salaires déductibles des bénéfices.

*La sole proprietorship présente de nombreuses similarités avec l'entreprise individuelle française. Dans chacune de ces structures, le formalisme est extrêmement réduit, une liberté*

<sup>1</sup> Dicks (1997).

<sup>2</sup> Sitarz, D (2000).

<sup>3</sup> Sitarz, D (2000).

importante est laissée au dirigeant dans la gestion de son affaire et aucun capital minimum n'est exigé. En contre partie, l'entrepreneur est responsable sur ses biens propres des dettes de l'entreprise.

La SARL, proche du Limited Partnership ou de la limited liability company, connaît néanmoins un formalisme plus contraignant. Sa création est réalisée sous seing privé ou par acte notarié, un capital minimum doit être réuni, certains apports doivent être constatés par un commissaire, une assemblée générale doit être réunie tous les ans, etc. La législation américaine n'impose aucun formalisme lors de la création.

Le formalisme imposé dans le cadre de la corporation est proche de celui que connaissent les sociétés anonymes. La différence la plus marquante est l'existence d'un capital minimum dans les entreprises françaises, alors que les corporations échappent à cette obligation. En outre, la création d'une corporation ne nécessite pas la désignation d'un commissaire aux apports. Néanmoins, de chaque côté de l'Atlantique le recours à un cabinet d'avocat est fortement conseillé lors de la rédaction des statuts.

La SCP est plus proche du partnership que de la professional corporation. En effet, la structure française rend les associés solidairement responsables, alors que les actionnaires d'une professional corporation ont une responsabilité limitée au montant de leurs apports.

En résumé, l'étendue du choix offert à un entrepreneur américain quant à la forme juridique de son entreprise n'est pas très éloignée de celle existant dans l'hexagone. Cependant, on ne peut pas identifier chaque structure présente outre-Atlantique avec une entité légale française. Par exemple, le *partnership* n'existe pas en tant que tel en France et les règles applicables à la corporation ne sont pas totalement identiques à celle de la société anonyme. Des différences existent également dans les modalités légales de constitution.

## **2. Les modalités légales de constitution**

L'analyse de la situation américaine est complexe car deux niveaux de réglementation s'appliquent : la législation fédérale et les obligations imposées par les Etats. Les *sole proprietorships* et les *partnerships* sont essentiellement encadrés par des lois prises au niveau local. Il n'existe pas de législation homogène et chaque Etat à ses spécificités réglementaires. Les corporations connaissent quant à elle une législation beaucoup plus homogène.

### **2.1. Les obligations liées à la constitution d'une sole proprietorship**

Les procédures obligatoires au niveau local concernent essentiellement les licences d'occupation (bâtiments, zones d'activité, etc.) et l'obtention de certaines autorisations pour professions réglementées. L'enregistrement de l'entreprise n'est pas nécessaire.

L'enregistrement d'une entreprise individuelle se résume à une déclaration au Centre de Formalités des Entreprises et à l'immatriculation de l'activité auprès de la Chambre de commerce et de l'industrie pour les commerçants et assimilé, et à la Chambre des métiers pour les artisans. Pour les professions libérales l'inscription auprès des ordres professionnels est nécessaire et l'agrément de l'autorité publique compétente est obligatoire. Des frais sont perçus dans le cas d'acquisition d'un fonds de commerce.

Certaines formalités de départ sont toutefois nécessaires. Si l'entreprise ne porte pas le nom du dirigeant, le formulaire DBA (*doing business-as*) doit être complété.

Ce document est obligatoire pour ouvrir un compte bancaire. De plus, le *sole proprietorship* doit collecter la taxe sur les ventes (*sale tax*) dans l'Etat où il se situe et dans ceux où il est amené à exercer. Il doit se procurer un numéro d'enregistrement auprès de l'administration compétente<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Edwards & Edwards (1994).

## **2.2. Les obligations liées à la constitution d'un partnership**

Le *general partnership* permet une grande flexibilité organisationnelle et fiscale. Il n'y a aucune formalité particulière à remplir lors de la création, hormis la déclaration du nom de l'entreprise s'il est différent de celui du créateur. Bien qu'aucun document formel ne soit légalement exigé, en pratique des contrats précis rappelant les droits et les devoirs des associés sont rédigés. La majorité des Etats impose de remplir l'*Informational Return D-403*, afin de pouvoir calculer l'impôt dû par chaque associé<sup>1</sup>.

Les créations des SARL, des EURL et des SCP réclament davantage de formalisme que la constitution d'une entreprise individuelle. Un capital de 50 000 (excepté pour les SCP) doit être réuni et des frais d'honoraires doivent éventuellement être payés aux commissaires aux apports. Le recours à un tiers (avocat, notaire, etc.) pour la rédaction des statuts n'est pas obligatoire, mais fortement conseillé pour éviter l'apparition de contentieux entre les associés. Des droits d'enregistrement sont perçus lors de certains apports (fonds de commerce, etc.). Des frais de publicité sont à payer lors de la constitution de la société, au moment de l'apport d'un fonds de commerce, etc. L'entreprise doit être déclarée auprès du CFE et immatriculée auprès de l'organisme consulaire compétent.

Contrairement à la structure précédente, la *limited partnership* possède une personnalité juridique. Il est donc soumis à enregistrement, au paiement de frais de dossiers et à l'édition des rapports annuels.

## **2.3. Le cadre général de constitution d'une corporation**

Six étapes sont nécessaires pour créer une corporation : le choix d'un nom, la définition des grands traits de l'entreprise, la rédaction des statuts, la tenue de l'assemblée générale, la vérification des apports et l'obtention de licences et de permis.

### **2.3.1. Le choix de la dénomination de l'entreprise**

L'entrepreneur peut choisir n'importe quel nom pour son entreprise si la dénomination n'est pas déjà utilisée dans l'Etat où il désire opérer. Dans le cas où l'activité de la nouvelle compagnie dépasserait les frontières de l'Etat, le créateur doit s'assurer que le nom n'est pas employé par d'autres au plan national.

Le *Corporation Division of the Department of the Secretary of State* est chargé d'enregistrer les noms des entreprises. Ce service ne propose aucun conseil et ne tranche aucun différend. En cas de querelle sur une dénomination, le recours aux tribunaux est la seule solution.

L'entrepreneur doit s'assurer auprès de l'Institut de la Propriété Industrielle (INPI) que le nom choisi pour son activité n'est pas déjà utilisé par une autre entreprise ou n'a pas fait l'objet de dépôt de marque.

[www.apce.com](http://www.apce.com), *Comment constituer une SA ?*, 2000.

Plusieurs recherches doivent être réalisées pour s'assurer qu'aucune autre compagnie ne porte le nom qui a été choisi (vérifier dans les pages jaunes, vérifier auprès des *trademarks*, etc.).

La réglementation fédérale interdit l'emploi de certains mots dans la dénomination : *bank, banker, trust, army*, etc. Certains Etats rejettent les mots *insurance, engeneering, surveyors*, etc. si l'entrepreneur ne possède pas les qualifications requises.

La législation américaine introduit la notion de *fictitious name*. Il s'agit de n'importe quel nom, différent de celui sous lequel la société est enregistrée, mais sous lequel elle est amenée à opérer. Par exemple, si la société City est enregistrée en tant que fournisseur de repas pour

<sup>1</sup> Friedman (1998).

collectivités, et qu'elle crée une activité de transport scolaire sous le nom *City School*, cette dernière dénomination est considérée comme *fictitious* et doit être enregistrée.<sup>1</sup>

### **2.3.2. La définition des grands traits de l'entreprise**

Les *articles of incorporation* est un document qui rappelle les grands traits de l'organisation : le nom et l'adresse de la société, les caractéristiques des parts sociales, les coordonnées de la personne devant recevoir le courrier officiel, les objectifs et la durée de vie de la corporation, les noms des *incorporators* et les règles encadrant les relations de la société avec ses actionnaires.

Les *incorporators* sont les personnes qui se chargent de la création de l'entreprise, mais qui n'en sont pas actionnaires (avocats, conseillers, etc.). Ils disparaissent une fois que les associés se sont engagés dans la société, que le comité de direction a été élu et que les *officers* ont été désignés.

L'article principal rappelle les caractéristiques des parts sociales. Il peut s'agir d'actions avec ou sans droit de vote, préférentielles, etc. Leur nombre et leur prix doivent être définis. Un certain nombre d'actions peut être mis en réserve et vendu lorsqu'un nouvel associé rejoint la société. Aucun capital minimum n'est imposé.

Le registered agent doit être spécifié. C'est la personne que l'Etat contacte pour toutes les formalités administratives. Cet agent peut être l'avocat ou le conseiller juridique qui s'est chargé de la création administrative de l'entreprise.

Il n'existe pas de durée de vie maximale pour une corporation. Les *incorporators* peuvent choisir n'importe quelle période. Dans le cas où la durée d'activité est inconnue, la mention « *perpetual existence* » doit être portée dans le document contenant les articles.

Les *special provisions* régissent les relations entre la société et les actionnaires. Les *incorporators* peuvent en effet prévoir des règles de vote spéciales, spécifier les dates des assemblées générales, etc. Ces précisions sont généralement mentionnées dans les statuts (*bylaws*), mais leur rédaction n'étant pas obligatoire, on retrouve ces éléments dans les articles of incorporation.

Le Centre de Formalités des Entreprises est chargé de simplifier les démarches administratives lors de la création d'une entreprise. L'entrepreneur a donc intérêt à contacter le centre dont il dépend (à la Chambre de commerce et d'industrie ou à la Chambre de métiers) dès l'instant où il pense réaliser son projet. Le CFE remet au créateur un dossier rassemblant les documents à remplir et la liste des pièces à fournir. Le dirigeant doit apporter la preuve que le siège de la société n'est pas situé dans le local d'habitation du Président du conseil d'Administration (il existe une tolérance de deux ans).

En pratique, quatre formulaires doivent être complétés à cette étape :<sup>2</sup>

- l'*Application to Reserve a Corporate Name* (\$ 10,00) qui rappelle la forme juridique ;
- les *Articles of Incorporation* (\$ 100,00) qui constituent l'acte de naissance de la société. Le nom des *incorporators* doit être mentionné, ainsi que le type et le nombre d'actions émises ;
- les *Articles of Amendment* (\$ 50,00) qui permettent de modifier les statuts ;
- le *Certificate of Authority* (\$ 200,00) qui autorise l'entreprise à opérer dans l'Etat.

### **2.3.3. La rédaction des statuts**

<sup>1</sup> Jenkins (1999).

<sup>2</sup> à retirer auprès du Secretary of State, Corporation Division.

Les *bylaws* of a corporation sont les règles internes de l'entreprise. Il n'est pas nécessaire de les écrire dans un document spécial. Les minutes prises à l'occasion des assemblées générales ou des réunions du comité de direction peuvent servir de référence. Les règles ne sont pas définitives, elles peuvent être modifiées à la majorité du comité de direction ou des actionnaires.

Les *bylaws* rappellent également les droits et les devoirs des actionnaires, fixent les modalités de fonctionnement des assemblées générales et déterminent les conditions nécessaires pour réunir une assemblée exceptionnelle.

Le nombre, les qualifications et la durée des fonctions des membres du comité de direction sont prévus dans les statuts. Ce comité décide des grandes orientations de l'entreprise et désigne les *officers* (président, vice-présidents, secrétaire, trésorier, etc.). Ces derniers sont chargés de la gestion quotidienne des affaires. Les responsabilités et la durée de leurs fonctions doivent être clairement spécifiées.

L'entrepreneur français a le choix de recourir ou non à un professionnel pour la rédaction des statuts. Toutefois, l'importance juridique que revête ce type de document conduit la plupart des dirigeants à demander conseil lors de cette étape de la constitution de l'entreprise. Notons qu'il existe des statuts-types qui peuvent simplifier le travail de rédaction. L'enregistrement des statuts se fait auprès du Centre des impôts du siège de la société. L'avis de constitution est publié dans un Journal d'annonces légales.

#### **2.3.4. La tenue de la première assemblée générale**

Au cours de cette assemblée, les actionnaires approuvent les articles of incorporation, adoptent les statuts et choisissent le comité de direction.

La *chairperson*<sup>1</sup> et le président du comité sont élus lors de la première réunion du comité de direction. Les *officers* sont également désignés et leurs fonctions clairement définies. Les rémunérations qui leur sont versées doivent refléter le travail qui leur est demandé. Les minutes de cette première rencontre sont généralement demandées par les inspecteurs de l'IRS<sup>2</sup> en cas de contrôle fiscal.

La tenue de ces réunions est extrêmement importante pour les petites entreprises. Le respect du formalisme est la preuve que l'entrepreneur agit dans le cadre d'une corporation et non d'une *sole proprietorship*.

Les administrateurs sont nommés au cours de la première assemblée générale ordinaire (de 3 à 24 membres). Ils sont tous actionnaires et bénéficient d'un mandat de 6 ans maximum, réduit à 3 ans pour les premiers administrateurs désignés par les statuts lors de la constitution de la société (rééligibilité possible). Les administrateurs peuvent être révoqués à l'occasion d'une assemblée générale (majorité de plus de 50 % du capital). Leur responsabilité peut se trouver engagée à titre civil (infraction aux dispositions législatives ou réglementaires, violation des statuts, faute de gestion, etc.) et à titre pénal (versement de dividendes fictifs, abus des biens et du crédit, etc.). Un Président Directeur Général (PDG) est désigné par le conseil d'administration et parmi ses membres.

#### **2.3.5. La vérification de l'émission des actions**

Elle consiste à s'assurer que les actions de la société ont bien été émises et achetées. Pour chaque action, un chèque au nom de la société doit avoir été envoyé et enregistré sur le compte bancaire de l'entreprise.

Le capital minimum d'une société anonyme est de 250 000 francs. Il est possible de ne verser que la moitié du montant du capital lors de la création. Le solde doit alors être libéré dans les 5 ans.

<sup>1</sup> Elle est chargée des relations avec les actionnaires.

<sup>2</sup> Internal Revenue Service.

### **2.3.6. L'obtention de licences et de permis**

La création d'une *corporation*, ou de toute autre forme juridique, nécessite de s'informer sur les obligations en termes de licences et de permis imposés au niveau local et fédéral. En outre, les professionnels (avocat, médecin, etc.) doivent obtenir une licence spéciale auprès des services compétents de l'Etat dans lequel ils s'installent. Le *Business Licence Information Office* (BLIO) offre une information gratuite. Il assiste les dirigeants dans leurs démarches auprès de l'Etat pour obtenir les licences, les autorisations ou les permis nécessaires à leur activité.

*L'idée que créer une entreprise aux Etats-Unis nécessite moins de formalités qu'en France est largement répandue. Certains éléments de la législation américaine semblent renforcer cette impression : le sole proprietorship n'a pas besoin d'enregistrer son entreprise auprès de l'administration, la notion de capital minimum n'est pas connue, le commissaire aux apports n'existe pas, etc. En outre, les démarches administratives imposées en France ont un coût plus élevé qu'aux USA : environ 2 000 francs pour constituer une entreprise individuelle, 4 000 pour une SARL et 4 500 pour une SA (hors coût d'intervention d'un commissaire aux apports)<sup>1</sup>.*

*Malgré ces différences apparentes, la situation américaine n'est pas très éloignée de la réalité française. En effet, bien que les formalités obligatoires pour constituer une affaire soient moins nombreuses aux Etats-Unis, l'ensemble des parties prenantes dans la création d'entreprise (administrations, conseillers, entrepreneurs, etc.) conseille fortement à tout porteur de projet de recourir à un avocat afin de prendre toutes les garanties nécessaires à l'exercice de l'activité. L'intervention de ce professionnel a des implications financières (ses honoraires sont d'environ 10 000 francs pour constituer une petite structure) et administratives (développement d'un formalisme important pour se protéger des actions en justice que certains partenaires (fournisseurs, clients, etc.) peuvent tenter).*

Créer une entreprise a donc un coût et conduit à un certain formalisme en France comme aux Etats-Unis. De plus, quel que soit le lieu d'activité les entreprises sont généralement redevables de certains impôts et de taxes.

## **3. Les obligations fiscales**

Elles sont difficiles à appréhender car deux niveaux de législation coexistent. Par exemple, le gouvernement fédéral impose un salaire minimum, mais certains Etats ont également prévu une rémunération minimale. L'entreprise doit donc payer ses salariés au taux le plus avantageux. Deux points ont été développés afin de préciser le contexte légal : les obligations fiscales au niveau fédéral et celles imposées sur le plan local.<sup>2</sup>

### **3.1. Les taxes fédérales**

Le *sole proprietorship* est soumis à l'impôt sur les revenus, lesquels comprennent les ressources du ménage et les profits de l'entreprise. Les bénéficiaires réinvestis sont imposés de la même façon que ceux utilisés dans un cadre privé. L'entrepreneur est redevable de la taxe de sécurité sociale au taux prévu pour les travailleurs indépendants. S'il emploie des salariés, il est contraint de tenir une comptabilité des rémunérations versées et il est redevable de la taxe de sécurité sociale (calculée sur le montant des salaires). Les autres prélèvements obligatoires couvrent principalement le risque chômage.

---

<sup>1</sup> Goudet (2000).

<sup>2</sup> American Express Tax and Business Service Inc. (2000).

Les *partnerships* cumulent les avantages fiscaux : les taxes sont plus faibles que celles qui pèsent sur les corporations, il n'y a aucun frais de liquidation et il n'y a pas d'impôt sur les plus values de cession. Le dirigeant doit remplir un document d'information annuel rappelant les revenus, les déductions, les gains, les pertes, etc., mais il ne paie aucune taxe directement. Les profits et les pertes sont transmis aux *partners* qui déclarent individuellement leurs revenus.

Le gouvernement fédéral a opéré des modifications dans le traitement fiscal de la *limited liability company*. A sa création, elle ne bénéficiait pas des avantages accordés aux *partnerships* en raison de la responsabilité limitée des associés (type corporation).

A partir de 1988, le gouvernement fédéral a assoupli sa position et accordé aux LLC les avantages jusqu'ici réservés aux *partnerships*.

Toutefois, la situation reste confuse car chaque Etat a développé des règles fiscales spécifiques.

Les *C corporations* paient l'impôt sur les sociétés au taux de 15 % pour un bénéfice maximum de 50 000 dollars ; 25 % pour un résultat supérieur 50 000 et inférieur ou égal à 75 000 dollars ; 31 % au-delà de 75 000 dollars et jusqu'à 100 000 dollars. Elles sont soumises à la *Corporate Alternative Minimum Tax* (impôt planché) et sont redevables d'une taxe spéciale « environnement ». Chaque trimestre, le montant de l'impôt doit être estimé à partir du formulaire 1120-W, *US Corporation Work Sheet for Computation of Estimated Income*. Ce document ne doit pas être envoyé à l'IRS, mais une somme équivalente à l'impôt estimé doit être déposée sur un compte spécial à la banque de la société (accompagnée d'un formulaire spécial : Form 503, *The Federal Tax Deposit Corporation Income Tax*). Des pénalités sont prévues si l'entreprise ne respecte pas les délais de versement. Les corporations qui paient des dividendes doivent notifier à l'IRS les montants distribués et les bénéficiaires (*Form 1099-DIV*).

Les *S corporations* sont taxées de façon similaire aux *partnerships*. Elles ne sont donc pas redevables des taxes fédérales sur les sociétés. Seules les bénéfices distribués sont imposables au titre des revenus individuels. Cette forme juridique est attractive car le taux de l'impôt sur les sociétés est supérieur à celui de l'impôt sur le revenu des personnes physiques. En outre, il n'y a pas de problème de double imposition et il n'existe pas d'impôt minimum.

La plupart des entreprises paient des taxes sur les salaires. Ces prélèvements sont calculés sur le montant des rémunérations et varient selon le nombre de personnes à la charge du salarié (chaque salarié remplit un formulaire *W-4 Form, Employee Withholding Allowance Certificate* lors de son arrivée dans l'entreprise). L'employeur doit également retirer des salaires versés à ses employés une taxe de sécurité sociale et contribuer pour un montant égal. Le calcul est trimestriel et les sommes correspondantes doivent être déposées dans une banque locale. Enfin, la *unemployment tax return (Form 940)* est directement payée par l'entreprise.

Chaque entreprise doit opérer sous un numéro d'identification. L'entrepreneur en *sole proprietorship* peut continuer à exercer sous son numéro de sécurité sociale. Par contre, les

Plusieurs impôts frappent les entreprises françaises\* :

- les droits d'apports (payés lors de la constitution d'une société et au moment d'une augmentation de capital) ;
- l'impôt sur les sociétés ( 33,33 %). Un taux réduit est appliqué aux petites et moyennes entreprises réalisant un bénéfice inférieur à 200 000 francs, dès lors que ces profits sont réinvestis ;
- l'impôt sur le revenu ;
- la contribution sociale généralisée (CSG) ;
- la contribution au remboursement de la dette sociale (assiette identique à celle de la CSG) ;
- la taxe à la valeur ajoutée ;
- la taxe professionnelle ;
- la taxe foncière (assise sur les propriétés bâties et non bâties) ;

Le montant des impôts varie selon le statut juridique adopté, la localisation, l'activité, etc.

\* Moriou (1997).

*partnerships* et les *corporations* doivent avoir une identification particulière (*employer ID number, EIN*). La demande d'immatriculation se fait auprès de l'IRS.

L'IRS est chargé de contrôler les déclarations de revenus. Ce service s'intéresse particulièrement aux salaires versés aux employés et aux managers. En effet, afin d'éviter la double imposition, certaines entreprises de taille moyenne sont tentées de distribuer davantage de rémunérations pour diminuer le bénéfice imposable. L'IRS peut alors requalifier certains salaires en dividendes et taxer l'entreprise sur ces montants.

L'enregistrement des opérations effectuées dans le cadre de l'activité est obligatoire, mais la loi n'impose aucun document type pour tenir la comptabilité. Il est toutefois important de faire apparaître clairement certaines rubriques, en particulier en prévision d'un contrôle de l'IRS : voyages, divertissements, et cadeaux ; taxes sur les salaires ; impôts. La prudence conduit généralement à établir un bulletin de salaire pour chaque employé. De même, l'enregistrement des acquisitions de matériel et le calcul des amortissements permettent de justifier certaines charges. La loi ne fixe aucune limite de durée de conservation des documents comptables.

Le respect de la législation sur les taxes salariales est extrêmement important. En cas de non-paiement ou de retard de paiement, la responsabilité des membres du comité de direction et celle des *officers* peut être engagée. Ils risquent une saisie sur leurs biens personnels

### **3.2. Les taxes au niveau des Etats**

La Caroline du Nord<sup>1</sup> prélève des taxes sur l'ensemble des entreprises. Les impôts sont calculés sur le capital, les plus values et les bénéfices. L'administration chargée de la collecte est dénommée le *North Carolina Dept. of Revenue*.

La taxe sur les ventes est de 6% (4% revenant à l'Etat de Caroline du Nord et 2% restant au niveau local). Les sociétés sont responsables de la collecte de l'impôt et de son versement aux autorités fiscales. Les entreprises qui sont amenées à effectuer des actes de commerce de détail ou de gros doivent demander un numéro d'identification. L'immatriculation s'effectue auprès de la *Sales and Use Tax Division* et coûte \$ 15,00. En plus de la taxe sur les ventes, une taxe d'utilisation est prélevée. Elle s'applique aux produits et aux services achetés en dehors de l'Etat mais utilisés en Caroline du Nord.

Les autres taxes concernent la propriété (*Intangibles Tax Section of North Carolina Department of Revenue*), les assurances couvrant les risques d'accident du travail et le risque chômage (*North Carolina Employment Security Commission*).

*La complexité est le trait commun entre les systèmes fiscaux français et américains. Chaque catégorie d'entreprises répond à des règles spécifiques, et un formalisme comptable est imposé à la plupart d'entre-elles. L'opacité des législations rend donc une présentation détaillée des dispositifs fiscaux difficiles à réaliser.*

*Par contre, la comparaison des prélèvements fiscaux obligatoires opérés en France et aux Etats-Unis est plus aisée. En 1996, le pourcentage des recettes fiscales par rapport au PIB s'élevait à 27,9 % aux USA et à 44,5 % en France. Plus précisément, l'impôt sur les sociétés représenté 2,6 % du PIB américain et seulement 1,6 % du PIB français<sup>2</sup>.*

La pression fiscale directe de l'administration française sur les entreprises (impôts sur les sociétés) apparaît donc plus faible que celle opérée aux Etats-Unis. Toutefois, ce résultat doit être nuancé au regard des prélèvements sociaux.

---

<sup>1</sup> Cet Etat a été choisi comme exemple en raison de son dynamisme économique (son taux de croissance est d'environ 4,5 %, alors que le taux moyen aux Etats-Unis est de 3 %).

<sup>2</sup> Ministère des finances (1997).

#### 4. Les contraintes sociales

La législation américaine du travail s'appuie sur plusieurs textes que tout employeur se doit de connaître<sup>1</sup>. Le *Fair Labor Standards Act* (FLSA), l'*Age Discrimination Employment Act* (ADEA) et l'*Americans with Disabilities Act* (ADA) sont des lois fédérales qui :

- définissent le salaire minimum : il est fixé à \$5,15 (au 1<sup>er</sup> septembre 1997). Le salarié recevant des pourboires est payé à hauteur de 50 % du salaire minimum, les pourboires complétant sa rémunération. Généralement, les temps de pause sont considérés comme du travail effectif. Le temps des repas n'est pas rémunéré.

- fixent les règles concernant les heures supplémentaires : tout employé amené à travailler plus de 40 heures dans une même semaine reçoit une rémunération pour chaque heure supplémentaire équivalente à 1,5 fois son salaire horaire. Il existe de nombreuses exceptions et l'entrepreneur doit contacter le *Federal Department of Labor* pour connaître les règles s'appliquant à son activité.

- reconnaissent le principe de non-discrimination : le *Civil Rights Act* rappelle que les salariés doivent être traités de façon identique quels que soit leur race, leur croyance religieuse, leur appartenance politique, leur sexe, etc.

- réglementent le travail des enfants : la législation américaine interdit le travail des personnes de moins de 16 ans. Toutefois, les Etats ont introduit de nombreuses exceptions.

- précisent les méthodes d'enregistrement comptable des rémunérations et imposent l'affichage des règles s'appliquant aux salariés.

Le *Occupational Safety and Health Act* (OSHA) a été établi afin de promouvoir la sécurité et la santé sur le lieu de travail. Les activités à risque, les restaurants, les laboratoires, les entreprises agricoles, etc. entrent dans le champ d'application de la loi. Les inspecteurs de l'OSHA sont susceptibles de visiter les entreprises à n'importe quel moment. La législation impose aussi de tenir à jour un registre des accidents du travail. La plupart des sociétés doivent souscrire une assurance permettant de couvrir le paiement du salaire d'un employé accidenté.

Le *Family and Medical Leave Act* (FMLA) permet aux employés de bénéficier de 12 semaines de congés non-payés. Les absences doivent permettre aux salariés de faire face à des difficultés familiales : naissance, adoption, problèmes de santé, etc. L'employeur a l'obligation de reprendre le salarié au terme de son absence. Seules les compagnies de plus de 50 employés sont concernées.

On peut résumer les obligations qu'un employeur américain doit respecter à l'aide du tableau suivant.

La réglementation française en matière sociale est très complexe. Le droit du travail et les conventions collectives encadrent très étroitement les pratiques sociales. La durée du travail ne peut pas excéder 35 heures par semaine et les heures supplémentaires sont coûteuses pour l'employeur. La durée annuelle des congés payés est de 5 semaines, auxquelles s'ajoutent 11 jours fériés payés. Le salaire minimum est fixé par la loi et certaines conventions collectives prévoient souvent une rémunération minimale par catégorie de personnels. Les charges sociales patronales représentent 30 à 45 % du salaire brut et les charges sociales salariales peuvent s'élever jusqu'à 25 % du salaire. Le contrat de travail n'est pas obligatoirement écrit, mais en l'absence d'éléments formels, le salarié est réputé embauché à durée indéterminée. Il acquiert alors tous les droits attachés à ce type de statut (relative sécurité de l'emploi, etc.). Au contraire, les contrats à durée déterminée doivent être écrits et suivent des règles extrêmement précises.

<sup>1</sup> Dungan & Ridings (1990).

## Les obligations de l'employeur

Prélèvements sur les salaires Taxes fédérales Impôt individuel (Etat) Assurance incapacité (Etat)	Salaires, heures de travail, non-discrimination Salaire minimum Heures supplémentaires Non-discrimination
Taxe chômage Seulement sur les salaires supérieurs à \$ 1 500	Travail des enfants Age minimum 16 ans Certificat nécessaire pour l'emploi de mineurs
Droits de la famille 12 semaines de congés non-payés	Droit au travail Certains Etats interdisent les syndicats d'intervenir dans le recrutement (Caroline du Nord)
Sécurité et santé au travail	Assurance accident du travail

Le tableau rassemble les principaux éléments du droit du travail américain. L'entrepreneur doit cependant vérifier auprès des autorités de l'Etat dans lequel il exerce afin de s'assurer que d'autres dispositions légales ne s'appliquent pas à son activité.

*Le contrainte sociale représente la principale différence entre les entreprises américaines et françaises. Aux Etats-Unis, les bénéfices sociaux que reçoivent les salariés ne sont pas très différents de la couverture sociale que la plupart des entrepreneurs peuvent s'offrir. Au contraire, le salarié français bénéficie de nombreux avantages qui échappent souvent au créateur d'entreprise.*

*S'installer en France conduit également à accepter une plus grande précarité économique et sociale (revenus irréguliers, couverture sociale plus faible, etc.), comparé à la protection dont les salariés profitent. Pour ces derniers, comme pour les jeunes diplômés, le prix à payer pour créer une entreprise paraît souvent démesuré par rapport à la sécurité financière et sociale qu'offrent les grandes entreprises et les administrations. Dans ce contexte, la majorité des porteurs de projets français sont des chômeurs qui voit dans l'acte de création une façon de réduire leur malaise social. La situation américaine est totalement différente. Le salariat n'apporte qu'une sécurité temporaire, l'employeur n'ayant aucune difficulté pour licencier, et l'employé doit s'occuper directement d'une part importante de sa couverture sociale.*

*Le montant des prélèvements sociaux est une autre différence importante entre la France et les Etats-Unis. En 1996, la contribution à la sécurité sociale des employeurs américains représentait 3,65 % du PIB, alors qu'elle était de 11,9 % en France. Pour la même année, les contributions des salariés américains s'élevaient à 2,98 % du PIB, alors que celle des français atteignait 5,82 %<sup>1</sup>.*

*Les prélèvements obligatoires opérés par les autorités françaises pèsent donc lourdement sur l'entreprise. Ce constat doit toutefois être nuancé. En grande majorité, les employeurs américains versent de façon directe ou indirecte des « benefits ». Ces versements permettent aux salariés de se constituer une retraite complémentaire et de souscrire à des assurances sociales. Ces avantages ne sont pas obligatoires et ne sont donc pas comptabilisés dans les pourcentages précédents.*

<sup>1</sup> Ministère des finances (1997).

Jusqu'ici nous avons présenté les diverses législations encadrant la constitution d'entreprises aux Etats-Unis et en France. Mais les Etats n'ont pas seulement un rôle contraignant, ils participent également à la promotion de l'entrepreneuriat en mettant en place des dispositifs d'aide.

## **5. Les dispositifs d'aide à la création d'entreprise**

Les supports développés par les pouvoirs publics comprennent des aides financières, des dispositifs d'information et d'accompagnement, des mesures pour faciliter l'accès aux marchés publics, une assistance à l'exportation et différents programmes d'aide aux personnes en difficulté.

### **5.1. Les administrations chargées du soutien**

Depuis 1996, le nombre de créations d'entreprises aux USA est supérieur à celui des disparitions. En 1997 près de 850 000 nouvelles entités ont vu le jour. Elles ont généré 64 % des 2,5 millions nouveaux emplois en 1995 et offert du travail aux catégories de personnels généralement laissées à l'écart des grandes sociétés, à savoir les jeunes, les femmes, les salariés à temps partiels, etc.<sup>1</sup>

The *US Small Business Administration* (SBA) a été créé en 1953 pour promouvoir une aide financière, technique et manageriale aux personnes désirant créer ou développer une entreprise.

La SBA est une agence indépendante créée par le Congrès américain. Elle développe des programmes qui sont repris par des bureaux locaux installés dans chaque Etat. A travers ces antennes, la SBA travaille en collaboration avec plusieurs milliers d'institutions (Universités, centres d'apprentissages, etc.) et offre un large éventail de documents destinés à faciliter la création et le développement de petites entreprises<sup>2</sup>.

En France, le soutien à la création d'entreprise est l'une des missions de la Direction des entreprises commerciales, artisanales et de services, laquelle relève du Secrétariat d'Etat aux Petites et Moyennes Entreprises, au Commerce et à l'Artisanat. Cette Direction accompagne les entreprises tout au long de leur existence.
---

---

<sup>1</sup> www.sba.gov, 2000.

<sup>2</sup> O'Hara (1998).

- En 1997 le budget de la SBA s'élevait à 852 417 000 dollars. Ce montant a permis :
- d'obtenir 10 milliards de dollars de prêts garantis, de prêts directs et de capital risque.
  - de financer les programmes de développement pour environ 80 millions de dollars.
  - de développer la formation au management pour un coût de 16 millions de dollars.
  - d'aider au développement de l'entrepreneuriat féminin (4 millions de dollars).

*Le dispositif français s'éloigne du système américain dans la mesure où la Direction des entreprises commerciales, artisanales et de services a pour vocation de suivre des organisations avec des profils très différents (commerce de gros, grands magasins, professions libérales, artisans, etc.), alors que la SBA s'occupe essentiellement des petites entreprises, quel que soit leur secteur d'appartenance. La séparation traditionnelle qui existe en France entre une administration chargée de l'industrie et une autre s'occupant du commerce n'apparaît pas aux Etats-Unis.*

Les administrations françaises et américaines chargées du soutien à la création d'entreprises développent un premier ensemble de mesures destiné à soutenir financièrement les entrepreneurs.

## **5.2. Les modalités du soutien financier**

L'essentielle de l'aide américaine est constituée de garanties accordées aux organismes qui apportent des fonds aux petites entreprises.<sup>1</sup> La plupart des garanties sont demandées par les institutions financières, et non par les entrepreneurs. Les prêts peuvent être à court ou long terme et sont attribués aux porteurs de projets qui ne peuvent pas se procurer de financements par les circuits classiques.<sup>2</sup>

La garantie est de 80 % pour des montants de 100 000 dollars ou moins, et de 75 % pour des sommes supérieures. Le taux d'intérêt ne doit pas dépasser de plus de 2,75 % le taux de référence publié par le Wall Street Journal (sauf pour des sommes inférieures 50 000 dollars). Les organismes financiers les plus actifs reçoivent de la SBA une délégation partielle ou complète en vue de l'attribution des garanties.<sup>3</sup> Pour un prêt de moins de 150 000 dollars, les formalités se limitent à un seul formulaire qui rassemble les caractéristiques du demandeur et son historique financier.

Le programme de préqualification permet de donner une garantie directement à l'entrepreneur. La situation du demandeur est étudiée par l'*Office of Field Operations*.

Des prêts spécifiques sont également prévus pour financer les programmes de reconversion militaire, de lutte contre la pollution, etc. Les *Small Business Investment Companies* (organismes privés à but lucratifs) apportent des aides au développement sous formes de participations au capital, de prêts à long terme et de conseils.

---

<sup>1</sup> Consumer Law Foundation (1990).

<sup>2</sup> La SBA ne concède aucune subvention de financement.

<sup>3</sup> Afin d'encourager le développement de prêts de montant réduit, la SBA accorde à certaines institutions financières une garantie automatique à hauteur de 50 %.

Un programme spécial d'aide aux petites entreprises détenues par des personnes socialement ou économiquement désavantagées a été mis en place. Un site Internet permet aux entrepreneurs (listés) d'obtenir des fonds d'un montant compris entre 250 000 et 5 millions de dollars (apportés par des investisseurs accrédités "Angel" investors). Les partenaires se rencontrent on-line. La SBA a également mis en place des obligations garanties. Elles sont destinées aux petites entreprises n'ayant pas pu obtenir de financement par obligation les circuits classiques. Les contrats ne peuvent pas dépasser 1,25 millions de dollars.

*Le système français d'aide au financement manque d'ambition. Les garanties de prêts qu'offre le gouvernement américain se chiffrent en centaines de milliers de dollars, alors que la France ne pense généralement qu'en dizaine de milliers de francs. Quelques mesures ont toutefois été prises pour pallier ce problème.*

*D'une part, le contrat de développement-crédit a été créé afin de renforcer les capitaux permanents des entreprises nouvelles. Ce contrat prend la forme d'un prêt d'une durée de 6 ans, compris entre 100 000 francs et 500 000 francs, au plus égal aux fonds propres disponibles. Aucune garantie réelle ou personnelle n'est exigée. D'autre part, le fonds public pour le capital-risque, d'un montant de 600 millions de francs, a été confié à la Caisse des Dépôts et Consignations. Il prend des participations de 10 % à 20 % dans les fonds communs de placement à risque spécialisés dans les jeunes sociétés high-tech.*

Le soutien financier des organismes publics est complété par des dispositifs ambitieux d'information et d'accompagnement.

### **5.3. Les dispositifs d'information et d'accompagnement**

La SBA finance trois partenaires qui offrent de la formation et du conseil :

- Le *Service Corps of Retired Executives* (SCORE) rassemble plus de 13 000 bénévoles (pour la plupart à la retraite) qui proposent un conseil personnalisé. Ces conseillers s'organisent

On peut classer les aides françaises à la création en quatre catégories : les fonds privés, les exonérations, les primes offertes pour le développement de zones en difficulté et les autres aides.

- Les fonds privés prennent la forme de subventions, de prêts remboursables et de prêts d'honneur. Leurs montants varient de 10 000 francs (bourses, parrainages de certaines associations, prêt de la Caisse Générale de Retraite des Cadres par Répartition, par exemple) à 500 000 francs (Nouvelle Economie Fraternelle). En moyenne les sommes distribuées dépassent rarement 50 000 francs.
- Les exonérations touchent une grande partie des impôts et taxes. Les titulaires de l'ACCRE sont exonérés de charges sociales patronales pendant 1 an. Les chômeurs ou les bénéficiaires du RMI sont dispensés du paiement de charges sociales pour la même durée. Les entreprises en zone franche urbaine ne paient pas de cotisations sociales personnelles et de taxe foncière pendant 5 ans dans le cas où elles emploient moins de 50 salariés, recrutent au moins 20 % de leur personnel dans la zone et réalisent 85 % de leur chiffre d'affaires en France. Sous certaines conditions, les entreprises peuvent être exonérées totalement ou partiellement de l'impôt sur les sociétés, de la taxe professionnelle et des impôts locaux.
- Les primes offertes pour le développement de zones difficiles dépendent du nombre d'emplois créés. Elles oscillent entre 35 000 francs et 50 000 par emploi. Plusieurs conditions doivent être réunies pour bénéficier de cette aide (par exemple, établir son siège social dans une zone précise).
- Les autres aides sont prévues pour encourager l'innovation (aide au transfert de technologie, aide aux jeunes entrepreneurs, etc.). On trouve aussi les chéquiers conseil, les fonds régionaux d'aide au conseil, à l'innovation et à l'exportation, les sommes accumulées dans le Livret d'Epargne Entreprise et les fonds d'aide à la décentralisation.

Il existe également des garanties offertes par les organismes publics ou privés (BDPME, SOFARIS, etc.). A titre expérimental et jusqu'au 31 décembre 2000, l'attribution et la gestion de l'avance remboursable ainsi que l'accompagnement post-crédit peuvent être délégués à des organismes agissant dans le champ de l'aide à la création d'entreprise, reconnus pour leur capacité d'expertise financière et d'appui au développement d'entreprises nouvelles. Les crédits pour 1999 (400 millions de francs) ont permis à environ 10 000 personnes de bénéficier de cette mesure.

au niveau local et sont reconnus par la SBA. Ils aident les dirigeants à identifier leurs problèmes et à trouver des solutions. Depuis 1964, ils ont conseillé environ 4 millions de personnes. En 1998, ils ont consacré plus d'un million d'heures aux entrepreneurs, 350 000 chefs d'entreprises ont eu recours à leurs services et environ 5 000 conférences ont été organisées.

- Les *Small Business Development Centers* (SBDC) représentent le second dispositif. Comme les SCORE, ils proposent de la formation, du conseil et autres services par l'intermédiaire de 600 points d'accueil. Ces associations regroupent des entreprises privées, des instituts de formation et des organismes publics. Les centres développent leurs actions en concertation avec les bureaux locaux de la SBA. Des consultants privés interviennent lorsqu'un besoin spécifique apparaît. L'assistance est destinée aux petites entreprises en création ou en développement qui ne disposent pas de ressources suffisantes pour recourir à des consultants extérieurs. La majeure partie du financement est fournie par la SBA, des sponsors privés assurant le complément.

- Le *Small Business Institut* met à la disposition des entrepreneurs des étudiants en management issus de plus de 500 universités, toutes ayant reçu l'accréditation de la SBA. Les étudiants travaillent en étroite collaboration avec les entrepreneurs et les professeurs. Pour chaque situation, ils doivent rendre un rapport écrit et présenter leurs travaux devant un jury composé d'enseignants et de professionnels.

En France, l'Agence pour la création d'entreprise est un important vecteur d'information. Son site Internet regroupe des informations pratiques et des outils de gestion. Parallèlement, les Chambres consulaires organisent régulièrement des réunions d'information à destination des porteurs de projets et préparent les stages de gestion, obligatoires avant toute installation. Des suivis individualisés sont assurés et les opérations de parrainage permettent de soutenir la croissance des entreprises. Des actions en faveur de la reprise d'entreprise ont été développées, comme la création d'une bourse nationale (télématique) des petites entreprises artisanales et commerciales à céder. En outre, les Chambre de commerce et d'industrie, ainsi que les Chambre des métiers, ont mis en place des réseaux d'aide et de suivi des entreprises en création ou en développement (France Initiative Réseau, etc.). Ces réseaux regroupent des associations, des entreprises et des administrations. Les organismes consulaires, en plus de leurs obligations légales (mise à disposition des créateurs d'entreprises des Centres de Formalité d'Entreprise), ont développé des mesures d'accompagnement complémentaires pour encourager la création d'entreprise. Le réseau Entreprendre en France représente l'initiative la plus aboutie. Il s'agit d'un programme personnalisé d'accompagnement du créateur qui rassemble des partenaires d'horizons différents (banques, experts comptables, consultants, grandes entreprises, etc.).

En matière d'information, plusieurs soutiens ont été mis en place : un bureau téléphonique et informatique d'aide à la création et au développement d'entreprises, une série de publications gratuites sur les services de la SBA, la mise à jour d'une bibliothèque, ainsi qu'un site de la SBA rassemblant l'information grand public et professionnelle sur la petite entreprise.

*Le dispositif français d'information et d'accompagnement semble principalement souffrir d'un manque d'homogénéité. L'Etat, par l'intermédiaire des organismes consulaires et de l'APCE<sup>1</sup>, propose une aide de proximité. De nombreuses associations apportent des soutiens importants qui complètent le dispositif public. Mais parmi ces multiples initiatives, le créateur a parfois du mal à se retrouver. L'opacité du dispositif d'aide génère des stratégies commerciales qui vont parfois à l'encontre de la création d'entreprise. On assiste actuellement à une multiplication des services payants destinés à assister le créateur dans sa recherche d'aides publiques ou privées. L'obtention d'une aide suppose une dépense a priori de la part du porteur de projet, ce dernier devenant le client captif d'une nébuleuse d'acteurs pour qui la création d'entreprise s'avère être un marché profitable.*

---

<sup>1</sup> Agence Pour la Création d'Entreprises.

Les aides à la création d'entreprise ne se résument pas aux supports financiers et au conseil. Les pouvoirs publics accompagnent également les petites organisations qui désirent accéder aux marchés publics.

#### **5.4. L'accès aux marchés publics**

L'administration américaine a effectué un travail de morcellement des contrats public afin d'en permettre l'accès aux petites entreprises. Une surveillance particulière existe pour assurer aux PME le maximum d'opportunités en tant que sous-traitants ou fournisseurs dans les projets fédéraux. Des certificats de compétence permettent aux entreprises ayant une carence de reconnaissance d'obtenir des contrats. Une communication adaptée et des formations sont proposées afin d'informer les femmes entrepreneurs des marchés proposés par le gouvernement. Un réseau d'information, accessible par l'Internet, offre des outils marketing et des systèmes de recherche des projets publics.

La SBA négocie tous les ans avec chaque agence fédérale une part des marchés publics réservés aux petites entreprises. L'objectif global est d'assurer 23 % des commandes publiques aux PME. Ce pourcentage inclut 5 % pour les entreprises détenues par des femmes, 5 % pour celles dirigées par des personnes "désavantagée" et 1,5 % pour les organisations situées dans des zones de développement prioritaire.

Des mesures ont été prises en direction des artisans afin de leur faciliter l'accès aux marchés publics sur le territoire français. Tous travaux susceptibles d'être exécutés par ces professionnels, faisant l'objet d'adjudications et de marchés de gré à gré passés au nom de l'Etat, des départements, des communes et des établissements publics de bienfaisance et d'assistance, doivent être réservés de préférence, à égalité de prix et jusqu'à concurrence du quart de leur montant, à des artisans à titre individuel ou à des sociétés coopératives artisanales

*Les interventions de la SBA auprès de donneurs d'ordres publics se traduisent clairement dans les données statistiques. En 1998, sur les 182 milliards de dollars dépensés en biens et services par le gouvernement fédéral, 42,5 milliards ont profité aux petites entreprises.<sup>1</sup> Un tel effort n'a jamais été fait en France, et les mesures prises en faveur de l'artisanat ne se sont pas traduites dans les faits.*

Les programmes destinés à l'ouverture des marchés publics sont donc relativement plus efficaces aux Etats-Unis qu'en France. Par contre, bien que d'essence différente, les dispositifs français et américain en faveur des personnes en difficulté désirant créer leur affaire donnent chacun des résultats encourageant.

---

<sup>1</sup> Hayes (1999).

## 5.5. Les programmes d'aide aux personnes en difficulté

Ces programmes comprennent des aides financières et des dispositifs d'information. Côté financier, le gouvernement américain propose des prêts afin d'aider les victimes de catastrophes naturelles. Ils sont destinés à la restauration des résidences principales et au remplacement des biens endommagés ou détruits. Des prêts spéciaux aux petites entreprises ont pour objet la réparation ou le remplacement du matériel nécessaire à l'activité. Ils permettent à l'entrepreneur de faire face aux dysfonctionnements consécutifs aux catastrophes (problèmes de trésorerie, etc.). Côté information, des mesures ont été prises à destination de divers groupes. Les forces armées proposent des formations et mettent à disposition une cellule d'information pour les vétérans entrepreneurs. Le bureau des affaires des natifs américains développe des initiatives permettant d'assurer aux indiens un meilleur accès à la vie économique. Il prend également en charge les populations d'Alaska et d'Hawaii. Les centres des femmes entrepreneurs conseillent et développent des formations pour encourager la création et le développement d'entreprises dirigées par des femmes. Un service on-line assure une information permanente. Un réseau de parrains et de sponsors permet d'accompagner les projets. Les centres de coopération en zones défavorisées supportent les petites entreprises dans leur recherche de ressources (capital, assistance, etc.).

*Les dispositifs américain et français de soutien aux personnes en difficulté sont différents car la définition d'une "personne défavorisée" n'est pas la même de chaque côté de l'Atlantique. La France cherche à démocratiser l'accès à la création et met en place une série de mesure permettant aux personnes socialement défavorisées d'entreprendre. La logique américaine est différente car les aides sont généralement destinées à réduire les inégalités entre groupes ethniques (minorités) ou à compenser des pertes dues à des événements extraordinaires. Le point commun entre les dispositifs se situe dans le soutien à l'entrepreneuriat féminin.*

En résumé, les programmes d'aides diffèrent sur trois points. Premièrement, le montant des garanties offertes par l'administration américaine est très élevé par rapport à celui proposé dans l'hexagone. Deuxièmement, l'organisation des systèmes d'information et de suivi des petites entreprises est davantage structuré aux USA. Troisièmement, le système français de soutien à la création est complété par un dispositif étendu d'aides sociales et fiscales qui n'a pas

En France, la loi d'orientation du 29 juillet 1998 relative à la lutte contre l'exclusion complète le dispositif d'aide à la création ou à la reprise d'entreprise, réservé jusqu'alors aux chômeurs, en l'étendant à toutes les personnes en situation difficile (salariés repreneurs d'entreprises, bénéficiaires de minima sociaux). Ainsi, un jeune créateur peut continuer à percevoir pendant une durée de six mois les allocations, bénéficier d'un chéquier conseil formation et d'une exonération des cotisations sociales. De même, les chômeurs créateurs ou repreneurs d'entreprises sont exonérés de charges sociales pendant un an. Le champ d'application est étendu aux jeunes remplissant les conditions pour bénéficier de contrats "emploi-jeune", aux bénéficiaires de l'allocation de parents isolés (API) et aux personnes salariées ou licenciées d'une entreprise soumise à une procédure collective de redressement ou de liquidation judiciaire qui reprennent tout ou partie de l'entreprise. Les personnes de moins de 26 ans, les bénéficiaires de revenus de solidarité et les salariés repreneurs d'une entreprise en difficulté peuvent profiter d'une aide financière sous forme d'avance remboursable. Enfin, les bénéficiaires du Revenu Minimum d'Insertion, de l'Allocation de Parent Isolé, de l'Allocation Spécifique de Solidarité, de l'Allocation d'Insertion ou de l'Allocation Veuvage peuvent désormais cumuler ces allocations avec les revenus tirés d'une activité professionnelle salariée ou non salariée.

L'une des critiques souvent formulée à l'encontre de l'administration française en matière de création d'entreprise réside dans la lourdeur des procédures. Des mesures importantes ont été prises par les gouvernements afin de simplifier les formalités (réduction à 24 heures du délai d'immatriculation au registre du commerce et des sociétés, révision des liasses CFE pour faciliter les démarches, relèvement du seuil d'application du régime de la micro-entreprise, etc.).

son équivalent aux Etats Unis, les charges pesant sur les entreprises américaines étant relativement faibles.

## **6. Conclusion**

Le dispositif légal américain en matière de création d'entreprise apparaît relativement similaire à celui mis en place dans l'hexagone et ce pour plusieurs raisons. Premièrement, les formes juridiques accessibles aux entrepreneurs situés de chaque côté de l'Atlantique sont suffisamment diverses pour répondre aux besoins de créations d'entreprises dans chacun des pays. Deuxièmement, bien que les modalités de constitution soient plus contraignantes en France, l'expérience américaine nous enseigne que l'absence de cadres formels conduit à des complications juridiques (recours à des conseillers juridiques, frais de justice, etc.). Troisièmement, les contraintes fiscales imposées aux entreprises américaines ne sont pas sensiblement différentes de celles auxquelles doit faire face l'entrepreneur français. Par contre, le poids des prélèvements sociaux et les obligations sociales imposées en France s'éloignent fortement du libéralisme qui domine les relations sociales aux Etats-Unis. Enfin, le système américain d'aides à la création d'entreprise apparaît très structuré et possède des ressources financières importantes mais, comme en France, il ne supporte qu'une minorité d'entreprises.

Finalement, expliquer le manque de dynamisme de la création d'entreprise en France par la faiblesse de son dispositif d'encadrement et d'aide aux porteurs de projet paraît peu convaincant. En effet, le système français a de nombreux points communs avec le dispositif américain, et les différences entre les deux modèles existaient déjà aux cours des périodes où le nombres de créations d'entreprises dans l'hexagone étaient en forte croissance. D'autres éléments peuvent sans doute mieux expliquer cette situation : les différences en termes de propension à consommer, les difficultés de financement que rencontrent les petites entreprises françaises, le manque d'intérêt des organismes de formation français pour les technologies nouvelles et l'aversion au risque plus important en France qu'aux Etats-Unis.

## **Bibliographie**

American Express Tax and Business Service Inc. (2000), *American Express Tax Guide*, American Express Publishing Corporation.

Assurance Maladie des Professions Indépendantes (1998), *Objectif entreprise*, 4<sup>ème</sup> édition.

Besson, E. (1999), *Pour un plan d'urgence d'aide à la création de « très petites entreprises »*, Assemblée Nationale, Rapport d'information, Commission des finances, de l'économie générale et du plan.

Consumer Law Foundation (1990), *The complete small business loan kit*, Adams Media Corporation.

Dicks, J.W. (1997), *How to incorporate and start a business in North Carolina*, Adams Media Corporation.

Dungan, C. & Ridings, D. (1990), *Business law*, Barrons.

Edwards, P. & Edwards, S. (1994), *Working from home*, Jeremy P. Tarcher / Putman.

Friedman, R. (1998), *The upstart small business legal guide*, Upstart Publishing Company.

Goudet, I. (2000), « Comment choisir le bon statut pour votre entreprise ? », Défis, Jan-Fév.

Goudet, I. (2000), « Toutes les démarches pour créer », Défis, Jan-Fév.

Jenkins, M.D. (1999), *Starting and operating a business in the USA*, Running 'R' Media.

Kess, S., & Westlin B. (1992), *Business strategies*, Commerce Clearing House, inc.

Mancuso, A. (1999), *Your limited liability company : an operating manual*, Nolo.com, Law for all.

Ministère des finances (1997), *Impôts et taxes : présentation*.

Moriou, C. (1997), *Créer son entreprise en Europe*, Lamy.

O'Hara, P.D. (1998), *A step-by-step guide SBA loans*, John Wiley & Sons, Inc.

Sitarz, D. (2000), *Small Business Start-up Kit : C corporation*, Nova Publishing Company.

Sitarz, D. (1999), *Small Business Start-up Kit : Partnerships*, Nova Publishing Company.

Sitarz, D. (2000), *Small Business Start-up Kit : S corporation*, Nova Publishing Company.

Sitarz, D. (2000), *Small Business Start-up Kit : Sole proprietorship*, Nova Publishing Company.

www.apce.com (2000), *Comment constituer une SA ?*

www.sba.gov, 2000.