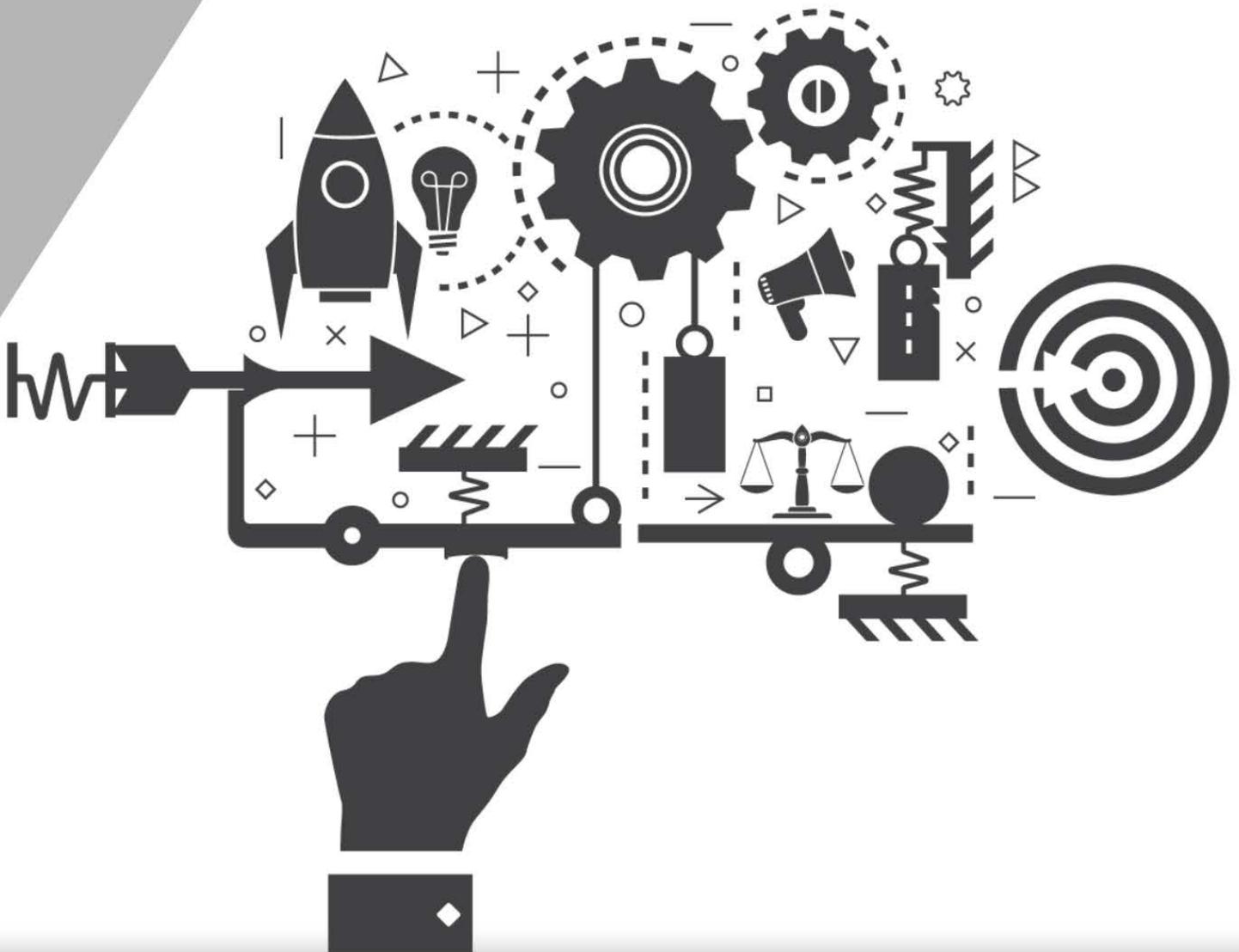


Guide de la création d'entreprise dans le Maine

French/Français



SOMMAIRE

- 1 CENTRES DE DÉVELOPPEMENT DES PETITES ENTREPRISES DU MAINE**
Nous sommes prêts à vous aider à démarrer votre entreprise - avec des conseils commerciaux gratuits et confidentiels
- 2 DÉMARRAGE**
Il y a de nombreuses raisons de créer une entreprise et de savoir comment bien la démarrer
- 3 LISTE DE CONTRÔLE POUR LE DÉMARRAGE D'UNE ENTREPRISE**
Le b-a ba pour vous aider à démarrer
- 5 L'ÉTUDE DE FAISABILITÉ**
Déterminez les probabilités de réussite de votre entreprise
- 8 LES ENTITÉS COMMERCIALES COMMUNES**
Quel est le meilleur choix pour vous : Entreprise individuelle, société de personnes, SARL, Société C ou Société S
- 10 LES NORMES DU PLAN D'AFFAIRES**
Il existe plusieurs avantages liés à un plan d'affaires
- 15 LE FINANCEMENT DE VOTRE ENTREPRISE**
Le financement des premières étapes : les sources de financement traditionnelles et non traditionnelles pour votre entreprise
- 19 FOIRE AUX QUESTIONS**
Les plus importantes : Enregistrement, licence, financement, assurance, nom de l'entreprise, entités commerciales, chiffres de la taxe de vente, déclaration d'impôts
- 23 OÙ TROUVER DE L'AIDE**
Organisations, agences, sites web et numéros de téléphone

Remarque : veuillez noter que bien que toutes les dispositions ont été prises pour s'assurer que les informations contenues dans la présente publication sont justes, il n'en demeure pas moins qu'elles peuvent être modifiées à tout moment, et ce, sans préavis. L'éditeur et les auteurs ne sont pas responsables du contenu, de l'exactitude, de la pertinence, de l'actualité ou de l'exhaustivité des informations liées. Dernière révision : juin 2019.



Centres de développement des petites entreprises du Maine

Construire l'avenir de Maine, une entreprise à la fois

Si vous avez pour ambition de **créer une entreprise** ou si vous venez juste d'en créer une, vous devez vous poser beaucoup de questions. Et c'est plutôt bon signe. Vous souhaitez réussir et vous sentir compétent et confiant vis-à-vis de ce que vous êtes sur le point de faire. **C'est très important.** Le Centre de développement des petites entreprises du Maine (SBDC Maine) le comprend.

Nous pouvons vous aider. Depuis 1977, le **SBDC Maine** fournit gratuitement des conseils aux petites entreprises et aux entrepreneurs du Maine. Nous avons dans nos rangs des conseillers d'entreprise certifiés, expérimentés et compétents, qui peuvent aider les entreprises à tous les niveaux de développement, en leur fournissant une assistance confidentielle et personnalisée en matière de développement d'entreprises – **sans frais.**

Obtenez les conseils de nos experts sur tout ce que vous devez savoir pour créer votre entreprise. Parlez-nous de votre idée et nous nous y mettrons. Il y a beaucoup d'aspects à prendre en compte et à mettre en œuvre : comment savoir si votre idée est bonne ; combien cela coûtera-t-il pour démarrer et gérer l'entreprise ; comment rédiger un plan d'affaires et créer des feuilles de calcul financières ; avez-vous besoin d'une licence ; devez-vous faire immatriculer votre entreprise ; comment obtenir un financement ? Nous pouvons vous aider à répondre à toutes ces questions et bien plus encore.

Nos centres sont situés à travers tout l'État. Vous pouvez nous appeler directement au numéro **800-679-7232** pour savoir comment nous pouvons vous aider ou vous rendre sur notre site Web, à l'adresse : **www.mainesbdc.org** pour obtenir plus d'informations ou pour **Demander des conseils.**

La mission du SBDC Maine est d'aider les entrepreneurs et les propriétaires de petites entreprises – **peu importe leurs tailles** - à décoller, en mettant à leur disposition les connaissances, les ressources et les informations nécessaires pour **démarrer leur activité en toute confiance.** Et une fois que votre entreprise sera effectivement créée, vous pourrez toujours reposer sur le SBDC Maine pour vous accompagner face aux besoins futurs que vous pourrez ressentir.

DÉMARRAGE

Vous avez de nombreuses raisons de vouloir créer une entreprise.

Peut-être avez-vous une **idée** ou un **talent** pour une activité et souhaitez en faire une entreprise. Peut-être avez-vous des possibilités limitées d'obtenir un emploi et l'**auto-emploi** est une option qui vous enchante. Peut-être vous prenez votre **retraite** et voulez finalement que votre **rêve** d'être votre **propre patron** devienne réalité. Ou vous voulez créer une entreprise à temps partiel pour **arrondir vos fins de mois**. Quelles que soient vos raisons, vous devez **faire les choses correctement** et **réussir**. Les activités nécessaires au démarrage d'une entreprise sont différentes de celles nécessaires à la gestion d'une entreprise. C'est précisément à ce niveau que le **Guide de la création d'entreprise dans le Maine** peut vous aider à prendre le bon envol, en mettant à votre disposition les **rudiments de la création d'une entreprise**. Même si vous avez déjà démarré votre entreprise, vous pourrez bénéficier des enseignements fournis dans ce Guide.

Voici quelques notions que vous y trouverez :

- La liste de contrôle générale des éléments indispensables au démarrage d'une entreprise
- La liste des questions fréquemment posées à nos conseillers commerciaux
- Comment réaliser une étude de faisabilité pour déterminer le succès probable de votre entreprise
- Comment rédiger un plan d'affaires
- D'autres informations relatives :
 - ✓ au financement de votre entreprise
 - ✓ au choix de l'entité commerciale de votre entreprise
 - ✓ au nom de votre entreprise
 - ✓ aux formes d'impôts applicables
 - ✓ à la licence
 - ✓ à l'assurance d'entreprise
 - ✓ à l'enregistrement de votre entreprise
 - ✓ au recrutement des employés
 - ✓ et bien plus

Le présent guide est destiné à fournir des informations de base devant vous mettre sur la bonne voie pour créer une entreprise dans le Maine. Il est possible que votre entreprise ait des exigences ou des besoins supplémentaires spécifiques à votre type d'entreprise qui ne sont pas couverts par le présent guide. Pour en tirer le meilleur parti, il est préférable de l'utiliser conjointement avec un conseiller commercial ou tout autre professionnel en affaires du SBDC Maine. Pour toute aide supplémentaire, veuillez contacter :

Les Centres de développement des petites entreprises du Maine

800-679-7232

www.mainesbdc.org

LISTE DE CONTRÔLE POUR LE

La liste ci-dessous présente des étapes qui fournissent des orientations générales à toute personne qui démarre une entreprise dans le Maine.

- ✓ Rédiger un **Plan d'affaires**, accompagné des **états financiers pro-forma**. Il peut servir aussi bien de guide d'exploitation que de prospectus de financement. Le plan d'affaires décrit les activités que vous entendez mener et comment vous comptez le faire. Les états financiers comprennent une projection des flux de trésorerie, un compte de profits et pertes et un bilan.
- ✓ **Choisir une entité commerciale**. Vous devez déterminer si vous souhaitez fonctionner en tant qu'entreprise individuelle, société de personnes, société à responsabilité limitée ou société par actions.
- ✓ Si vous décidez de vous constituer en **Société**, de créer **une Société à responsabilité limitée (SARL)** ou une **Société de personnes**, vous devez consulter un avocat et un comptable fiscaliste. Toutefois, vous pouvez obtenir des documents relatifs à la constitution en Société auprès du Maine Secretary of State, Bureau of Corporations, 101 State House Station, Augusta, ME 04333. Téléphone : 207-624-7736. Vous pouvez trouver les formulaires et obtenir davantage d'informations sur le site Web : www.maine.gov/sos/cec/corp. Au cas où vous êtes déjà constitué en Société dans un autre État, obtenez une demande de fonctionnement dans le Maine en tant que société étrangère auprès du même bureau.
- ✓ Si vous décidez de ne pas vous constituer en société et souhaitez **protéger le nom de votre entreprise**, vous pouvez déposer une **Marque de commerce** ou **de service** auprès du bureau du Secrétaire d'État. Pour obtenir des informations relatives au dépôt de marques dans le Maine, vous pouvez appeler le numéro : 207-624-7736 ; ou vous rendre sur le site Web : www.maine.gov/sos/cec/corp.
- ✓ Si votre entreprise est appelée à fonctionner sous un nom commercial différent de votre nom patronymique, vous devez enregistrer ce nom dans la ville ou le village où est située votre entreprise. Cette procédure est connue sous le nom de **D/B/A (Doing Business As ; Exercer en tant que)** et les frais applicables varient légèrement, en fonction de votre emplacement.
- ✓ Déterminez s'il vous faudra obtenir des **licences** ou **permis d'État** pour exercer votre activité. **Business Answers**, un programme du ministère du développement économique et communautaire du Maine, dispose d'un **Centre unique d'octroi de licences** auprès duquel vous pouvez obtenir toutes les informations relatives à l'obtention des licences appropriées pour votre entreprise. Vous pouvez contacter ce service directement au numéro : 1-800-872-3838 (si vous êtes à l'intérieur de l'État) ou au : 1-800-541-5872 (à l'extérieur de l'État) ou vous rendre sur le site Web : <https://www.maine.gov/portal/business/starting.html>. Pour les licences et permis locaux, vous devez également vous renseigner auprès de votre mairie ou de votre bureau local.
- ✓ Renseignez-vous auprès du Responsable de l'application du code local pour savoir si votre entreprise est conforme aux **ordonnances de zonage locales**.

- ✓ Si vous décidez de **vous constituer en société**, ou si votre société de personnes ou votre entreprise individuelle compte des **employés**, vous devrez :
- Vous enregistrer afin d'obtenir un **Numéro d'identification fédéral d'employeur (EIN)**. Vous devrez remplir et déposer le Formulaire IRS SS-4, EIN. Vous devrez remplir ce formulaire dans les cas suivants : si vous versez un salaire à un ou plusieurs employé(s) ; ou vous devez disposer d'un numéro EIN à utiliser sur une déclaration, un relevé ou un document spécifique (Il arrive que les banques l'exigent pour l'entreprise compte-chèques) ; ou si vous envisagez de vous constituer en société (auquel cas les propriétaires qui perçoivent des salaires sont considérés comme des employés). Vous pouvez obtenir ce formulaire auprès du bureau IRS le plus proche, ou appeler au numéro : 1-800-829-3676. Vous pouvez télécharger les formulaires et les publications IRS à partir du site : www.irs.gov.
 - Inscrivez-vous pour la **Retenue de l'impôt sur le revenu de l'État du Maine** auprès du Maine Revenue Services, au numéro : 207-624-5644. Téléchargez ou remplissez en ligne la demande d'enregistrement de l'impôt sur le site www.maine.gov/revenue sous la rubrique Enregistrement de l'impôt.
 - Inscrivez-vous à l'**assurance-chômage** auprès du Ministère du travail du Maine. Vous pouvez vous inscrire en ligne sur le site <https://maine.gov/reemploye> ou contacter le ministère du Travail du Maine au numéro : 207-621-5120 ou sur le site division.uctax@maine.gov.
 - Si vous avez des employés, veuillez remplir les formulaires suivants et les garder dans les dossiers de l'employeur : **Le Certificat de retenue de l'employé W-4** obtenu auprès de l'IRS et le **Formulaire I- 9 de vérification de l'éligibilité à l'emploi** obtenu auprès de l'U.S. Dept. of Citizenship and Immigration Services (ministère américain de la Citoyenneté et de l'Immigration). Vous pouvez télécharger ce formulaire sur le site : www.uscis.gov/forms ou appeler au numéro : 1-800-375-5283.
 - Obtenir une **Assurance contre les accidents du travail** auprès de la compagnie d'assurance de l'entreprise.
 - Les employeurs du Maine sont tenus de **déclarer les employés nouvellement embauchés, réembauchés ou licenciés** auprès du Maine Department of Health & Human Services (DHHS, Ministère de la santé et des services sociaux du Maine), dans un délai de 7 jours. Les employeurs peuvent déposer des rapports en utilisant le portail en ligne « Nouvelle Embauche ». Pour obtenir plus d'informations à ce sujet, veuillez contacter la Division of Support Enforcement and Recovery (Division de l'exécution et du recouvrement des pensions alimentaires) au numéro : 207-624-4100 ou vous rendre sur le site Web : www.maine.gov/dhhs/ofi/dser.
 - Obtenez et apposez les **affiches obligatoires relatives au code du travail**, lesquelles résument la législation du travail de l'État et du gouvernement fédéral, en appelant le Maine Department of Labor (ministère du Travail du Maine) au numéro : 207-623-7900 ou en téléchargeant ces affiches sur le site : www.maine.gov/labor/posters.

- ✓ Si vous comptez **vendre un produit ou un service soumis à une taxe**, vous devez obtenir un numéro de taxe sur les ventes de l'État en remplissant le formulaire de demande d'enregistrement de la taxe, obtenu et déposé auprès du Maine Revenue Services, 207-624-5644. Vous pouvez également télécharger ou remplir la demande en ligne, à l'adresse : www.maine.gov/revenue.
- ✓ Introduisez une demande de **Certificat de revente** si vous êtes un détaillant et comptez effectuer des achats pour la revente et si vous remplissez les conditions requises. Ce certificat donne le droit à un détaillant d'effectuer de tels achats sans avoir à payer de taxes sur ces produits. Lorsque le détaillant fait une demande d'enregistrement de la taxe sur les ventes, il se voit délivrer un certificat de revente provisoire sous réserve que le demandeur prévoit de réaliser des ventes brutes de 3 000 dollars minimum au cours de l'année suivante. Vous pouvez faire une demande en ligne ou télécharger le formulaire de demande d'enregistrement de taxe à l'adresse www.maine.gov/revenue ou appeler le numéro 207-624-5466.
- ✓ Au besoin, veuillez contacter le Maine Department of Labor, Bureau of Labor Standards, pour vous assurer du respect de la **Occupational Safety and Health Act (loi relative à la sécurité et à la santé sur le lieu de travail)**. Téléphone : 207-623-7900.
- ✓ Prenez contact avec un agent chargé des assurances pour connaître la **couverture d'assurance** à laquelle votre entreprise est soumise.

L'ÉTUDE DE FAISABILITÉ

Avant de commencer la rédaction de votre plan d'affaires, vous devez mener une étude de faisabilité, laquelle vous aidera à évaluer les probabilités de succès de votre nouvelle activité. Ces informations vous seront également utiles lorsque vous rédigerez votre plan d'affaires.

Une étude de faisabilité réussie doit répondre à trois objectifs. Le premier objectif consiste à **en savoir le maximum possible sur les besoins de votre clientèle potentielle**. Une fois que vous avez déterminé les besoins de vos clients, le deuxième objectif est de clairement définir le produit ou le service que vous souhaitez mettre à la disposition de ces clients. En d'autres termes, **identifiez un besoin et comblez-le**. le troisième objectif est de déterminer la **marge de recettes que vous pourrez dégager grâce à ce produit ou ce service**. Une projection relative aux flux de trésorerie vous permet d'avoir une estimation du solde de trésorerie de l'entreprise sur une base mensuelle. Les informations sur les recettes et les dépenses sont ensuite incorporées dans une projection des flux de trésorerie, qui vous permet de mesurer financièrement la faisabilité de l'entreprise.

Pour déterminer quelle étude de marché vous devez réaliser pour atteindre les objectifs de votre étude de faisabilité, il sera utile de vous poser les questions suivantes.

I. Les clients potentiels ont-ils besoin de votre produit ou service ?

- A. À quel segment de la population votre produit ou service s'adresse-t-il ?
- B. Y a-t-il un besoin élevé pour ce produit ou ce service ?
- C. Quel est le pouvoir d'achat de la population de base ?
- D. Le marché que vous avez choisi continuera-t-il à soutenir votre activité ?

II. L'entreprise sera-t-elle capable de faire face à la concurrence ?

- A. Qui sont vos concurrents et combien sont-ils ?
- B. Quelles sont les performances de vos concurrents ?
- C. Quelles sont les forces et les faiblesses de vos concurrents ?
- D. Où les concurrents sont-ils situés ?
- E. Quelles sont les heures de fonctionnement de vos concurrents ?
- F. Quels sont les avantages fournis par votre produit ou votre service ?

III. Avez-vous choisi un bon emplacement pour votre entreprise ?

- A. Dans quelle mesure l'emplacement est-il accessible à la population du marché ?
- B. Quelle est la disponibilité de la main-d'œuvre dans la région ?
- C. Quels sont les coûts d'obtention, de développement et d'entretien du site ?
- D. Quels sont les développements actuels ou futurs de la communauté ?

Vous devez faire une étude de marché afin d'être en mesure de répondre à ces différentes questions avec un certain degré de précision. Il existe principalement trois types de recherche qui peuvent être utilisés :

I. La recherche informelle

- A. La prospection
Vous pouvez mener une prospection informelle en approchant simplement vos clients potentiels et en discutant avec eux de leurs besoins par rapport au produit ou au service que votre nouvelle entreprise offrira.
- B. L'observation
L'observation du déploiement des entreprises actuelles et des clients potentiels peut s'avérer être un moyen extrêmement efficace d'obtenir de précieuses informations sur le marché.
- C. Le bouche-à-oreille
Le simple fait d'écouter les gens, tels que les fournisseurs potentiels, les conseillers et les personnes exerçant déjà dans ce secteur d'activité, est également un outil précieux.

II. Les données secondaires

- A. Les articles de journaux
Les articles de journaux traitant des entreprises établies, des questions d'actualité liées aux entreprises, les informations statistiques et démographiques.
- B. Les dossiers publics
Les rapports annuels, les brevets, les droits d'auteur, les marques, les noms commerciaux.
- C. Les agences gouvernementales
Les agences gouvernementales locales, étatiques et fédérales telles que la SBA (Small Business Administration), la Chambre de commerce et le Bureau du recensement des États-Unis.
- D. Les publications commerciales
Les annuaires téléphoniques (obtenez des informations sur vos concurrents potentiels grâce aux annonces dans les pages jaunes et les pages d'informations communautaires).
- E. Les revues spécialisées
Ces revues sont spécialisées dans les questions et les tendances relatives aux différentes industries, ainsi que dans d'autres informations d'actualité.
- F. Les associations commerciales
Les services de recherche des associations commerciales recueillent des données sur les ventes, les dépenses, les livraisons, les taux de rotation des stocks, les pertes sur créances irrécouvrables, les ratios de recouvrement, les retours et les provisions et les bénéfices d'exploitation nets.

- G. Les bibliothèques publiques
Elles représentent une mine d'informations sur divers sujets liés aux affaires, notamment les lois, les informations sur l'industrie et le marché, les publications commerciales, etc.
- H. Les banques commerciales et les institutions financières
Les informations portant sur les facteurs économiques ayant une influence sur les communautés.
- I. Internet
Vous pouvez consulter des informations actuelles sur les opportunités de marketing et vous connecter à divers organismes gouvernementaux, entreprises ou sites de nombreuses sources indiquées ci-dessus et plus encore.

III. Les données primaires : les sondages

Les sondages permettent de déterminer les caractéristiques démographiques et psychographiques, l'emplacement géographique, les prix, les moyens médiatiques les plus efficaces pour atteindre votre marché cible, le revenu des ménages, et s'il existe un besoin pour le produit que vous proposez.

- A. Les entretiens personnels
Les entretiens personnels avec des clients potentiels représentent un excellent moyen d'obtenir des informations sur votre produit, vos concurrents, les prix et le marché.
- B. Les sondage par téléphone
Les sondages par téléphone sont semblables aux entretiens personnels, à la seule différence qu'ils sont plus anonymes.
- C. Des questionnaires rédigés distribués par courrier ou par d'autres moyens
Les questionnaires écrits constituent sans doute un moyen plus rentable d'obtenir des résultats d'enquête, mais les taux de réponse aux envois non sollicités sont généralement faibles.

LES ENTITÉS COMMERCIALES

Vous trouverez ci-dessous un bref aperçu des différents types d'entités commerciales dressé par les Centres de développement des petites entreprises du Maine.

Il présentera au nouvel entrepreneur des descriptions très détaillées des différentes entités commerciales. Pour trouver l'entité la mieux adaptée à votre situation, vous pourrez avoir besoin d'effectuer une analyse approfondie. Si vous avez des questions relatives à ces formes d'entités commerciales, veuillez contacter votre Centre local de développement des petites entreprises du Maine et demander conseil à un avocat et à un comptable fiscal.

ENTREPRISE INDIVIDUELLE

DÉFINITION : Une entreprise qui est détenue et en général exploitée par une seule personne. Il ne s'agit pas d'une entité juridique distincte ; par conséquent, elle peut comporter un certain risque lié à la propriété. Il est possible de réduire considérablement les risques liés à la responsabilité en souscrivant une assurance adéquate. De manière générale, le propriétaire est la seule personne à supporter les risques liés à l'entreprise. Il existe plus d'entreprises exploitées sous forme d'entreprise individuelle que sous toute autre forme (du moins au début).

- ✓ Les revenus et les dépenses sont déclarés en Annexe C - qui est une annexe supplémentaire du Form 1040 Individual Federal Tax Return (formulaire 1040 de Déclaration fiscale fédérale individuelle).
- ✓ Les impôts sont basés sur le taux marginal d'imposition individuel.
- ✓ Les revenus (recettes moins dépenses) sont soumis à un impôt sur les travailleurs indépendants de 12,4 % (Old Age, Survivors, and Disability Insurance ou OASDI (Assurance vieillesse, survivants et invalidité)) sur les premiers 132 900 dollars US (depuis 2019) et de 2,9 % (Medicare), sans plafond de revenu.
- ✓ Peut être responsable du renseignement du formulaire 1040 pour les estimations, en fonction des circonstances.
- ✓ Si votre entreprise fait appel à une aide extérieure, vous serez soumis à d'autres obligations de déclaration vis-à-vis des agences étatiques et des agences fédérales.

LA SOCIÉTÉ DE PERSONNES

DÉFINITION : Elle est similaire à l'entreprise individuelle à bien des égards, à la différence qu'elle implique plus d'un propriétaire. Une société de personnes n'est pas une unité économique légale séparée de ses propriétaires, mais plutôt une association non constituée en société qui rassemble les talents et les ressources de deux personnes ou plus. Les associés partagent à la fois la responsabilité et le risque commercial. En outre, chaque associé est personnellement responsable des actions de l'autre ou des autres associés.

- ✓ Les recettes et les dépenses sont déclarées dans le Formulaire 1065 (uniquement à titre d'information, aucun impôt n'est payé).
- ✓ La part de revenu ou de perte de chaque propriétaire est déclarée dans sa déclaration d'impôt personnelle, en fonction du taux d'imposition marginal individuel.
- ✓ Les revenus sont également assujettis à l'impôt sur l'auto-emploi.

- ✓ Si votre entreprise fait appel à une aide extérieure, vous serez soumis à d'autres obligations de déclaration vis-à-vis des agences étatiques et des agences fédérales.
- ✓ Un accord de partenariat, bien qu'il ne soit pas obligé d'en établir un, est fortement recommandé.

SOCIÉTÉ À RESPONSABILITÉ LIMITÉE

DÉFINITION : Une société à responsabilité limitée est une société dans laquelle les membres (propriétaires) ont une responsabilité limitée à leur investissement dans l'entité. Elle permet une flexibilité structurale dans la planification des distributions et des allocations. Tous les membres d'une SARL peuvent participer à la gestion de l'entreprise, sans risquer de perdre la protection de leur responsabilité.

- ✓ Pas d'impôt sur le revenu au niveau de l'entité ; les éléments fiscaux sont répercutés sur les membres, tout comme pour les actionnaires des sociétés S et les associés des sociétés de personnes.
- ✓ Aucune des limites de propriété des sociétés S en termes de nombre ou de types de propriétaires (membres).
- ✓ Les modalités de gouvernance et de financement peuvent être personnalisées par le biais d'un accord d'exploitation, sous réserve uniquement des contraintes fiscales.

SOCIÉTÉS

SOCIÉTÉS C

DÉFINITION : Une entité juridique distincte « aux yeux » de l'Internal Revenue Service (IRS, Service des impôts) et imposée aux taux des sociétés, qui diffèrent des taux des particuliers. La Société C aura un double effet d'imposition, l'un au niveau de la société et l'autre au niveau individuel lors de la répartition des dividendes.

Pour constituer une société, vous devez déposer une demande auprès du Secrétaire d'État.

- ✓ Toute répartition effectuée par la société au profit de l'individu, après la retenue sur salaire, est traitée comme des dividendes et est soumise à la fois à l'impôt sur le revenu de l'État et à l'impôt fédéral, mais pas à l'impôt sur l'auto-emploi.
- ✓ Les revenus, dépenses, gains et pertes qui ont une incidence sur le revenu imposable sont déclarés dans le formulaire 1120.
- ✓ Les salaires de l'employeur sont des dépenses d'entreprise déductibles qui sont soumises à des exigences de retenue.
- ✓ Les bénéfices peuvent être conservés (dans certaines limites) par la société et ne sont imposés qu'au niveau de la société.
- ✓ Il existe de nombreuses autres différences entre une société « C » et une société « S » qui vont au-delà du cadre du présent document.

LA SOCIÉTÉ S

DÉFINITION : La Société S est une entité juridique distincte qui offre aux actionnaires une certaine responsabilité limitée et des attributs non fiscaux au niveau de la société. Les Sociétés S sont des sociétés ordinaires dont les actionnaires ont choisi de se soumettre à l'impôt en vertu du Sous-chapitre S. Pour appartenir à cette catégorie, une société doit :

- (1) Avoir une seule catégorie d'actions en circulation (les droits de vote peuvent être différents)
- (2) Avoir au plus 75 actionnaires éligibles (principalement des successions individuelles et certaines fiducies)
- (3) Être une société éligible

Pour vous constituer en société, vous devez adresser une demande au secrétaire d'État et faire un choix dans les délais pour une société de type S.

- ✓ Les actionnaires des Sociétés S sont imposés comme des partenaires et des propriétaires uniques.
- ✓ Les revenus et les déductions ordinaires sont déclarés sur le Formulaire 1120S (aucun impôt n'est payé) et la part de chaque actionnaire aux revenus ou pertes ordinaires nets et aux autres éléments est indiquée sur sa déclaration personnelle suivant la même procédure que la part de l'associé.

Du fait que les actionnaires (propriétaires) qui participent activement à l'activité de l'entreprise sont traités comme des employés, ils sont soumis à des obligations de retenue sur salaire. Le salaire brut est déductible dans le calcul du revenu ou de la perte. Les éventuels revenus résiduels sont répartis entre les actionnaires et sont soumis à l'impôt sur le revenu fédéral et d'État, mais ne sont pas soumis à l'impôt sur l'auto-emploi.

LES NORMES DU PLAN

Toute entreprise commerciale peut tirer profit de la préparation d'un plan d'affaires soigneusement rédigé. Un plan d'affaires répond aux objectifs suivants :

- **VOUS AIDER À RÉFLÉCHIR** aux différents aspects de votre entreprise et à vous assurer que vous avez pris en compte toutes les options et anticipé les difficultés potentielles.
- **CONVAINCRE LES PRÊTEURS ET INVESTISSEURS POTENTIELS** de ce que vous avez une parfaite maîtrise du projet et que leur argent sera en sécurité avec vous.
- **SERVIR DE GUIDE DE FONCTIONNEMENT** quand vient le moment de transformer vos idées en une entreprise viable.

Ce qui intéresse les banques dans un plan d'affaires

Étant donné que vous pouvez solliciter une banque pour accompagner votre entreprise, il est important de comprendre comment un banquier analyse un plan d'affaires et quelles questions il pose pendant cette analyse. Le travail d'un banquier consiste à évaluer le degré de risque de chaque prêt proposé et à s'assurer que le prêt peut être remboursé par l'emprunteur tout en permettant à l'entreprise de fonctionner de manière rentable. Et le banquier le fait en analysant un certain nombre d'éléments, notamment :

- la nature de l'entreprise
- le motif du prêt
- le montant du prêt
- la capacité à rembourser le prêt
- les nantissements disponibles pour garantir le prêt
- le caractère et les compétences managériales du propriétaire de l'entreprise

Pour convaincre un banquier (ou tout autre investisseur) du bien-fondé d'une demande de prêt, l'emprunteur doit présenter des informations détaillées et bien organisées qui répondent aux préoccupations sus-citées et bien d'autres encore. Vous devez toujours garder à l'esprit qu'une excellente présentation d'une proposition de prêt peut constituer un élément crucial pour son approbation.

Les pages suivantes proposent un aperçu des éléments que vous devez intégrer à votre plan d'affaires. Le produit final doit être taillé sur mesure pour s'adapter aux circonstances ainsi qu'à votre personnalité et à celle de votre entreprise.

Pour obtenir un modèle de plan d'affaires, veuillez vous rendre sur le site : www.mainesbdc.org.

PRÉSENTATION DU PLAN D'AFFAIRES

- 1. Couverture :** Nom, adresse et numéro de téléphone de l'entreprise. Donnez à votre plan d'affaires une allure professionnelle en l'imprimant sur du papier de haute qualité et en le plaçant dans un classeur en vinyle ou en carton ou dans un cahier à trois anneaux. Indiquez également la date d'émission du plan et saisissez le « numéro de copie » _____ afin de pouvoir numéroter et contrôler les copies.
- 2. Résumé analytique :** Une brève déclaration (en une page) des objectifs du plan d'affaires. Répondez aux questions ci-dessous et ajoutez des informations complémentaires qui vous aideront à atteindre vos objectifs. (Vous pouvez choisir de rédiger cette page en dernier lieu.)

A. Quel est l'objectif du plan ? Sera-t-il utilisé comme :

- Un guide de fonctionnement ?
- Une proposition de financement ?

B. Pourquoi l'entreprise réussira-t-elle ?

Pour une proposition de financement :

- Qui fait la demande de fonds et de quel montant a-t-on besoin ?
- À quoi servira l'argent ? Comment le financement sera-t-il remboursé ?
- Quels nantissements seront proposés pour garantir le prêt ?
- Pourquoi un prêt ou un investissement a-t-il du sens du point de vue du financeur ?
 - l'impact sur l'économie locale
 - création d'emplois
 - augmentation de l'assiette fiscale
 - investissement dans l'avenir de la communauté

3. Table des matières : Une seule page présentant les principaux sujets et les références des pages

4. Description de l'entreprise : Répondez à autant de questions que possible sur la liste suivante :

A. Dans quel type d'entreprise exercez-vous ?

- Forme juridique de l'entreprise : Entreprise individuelle, Société de personnes, SARL, Société en nom collectif à responsabilité limitée, Société C, etc.
- Type d'entreprise : principalement marchande, manufacturière ou de services ?
- Quelle est la nature du (des) produit(s) ou service(s) ?
- Quelle sera la particularité de votre entreprise ?

B. Quel marché visez-vous ? Quel est le marché total, et quelle est

la part que vous pensez obtenir ? (Ici, votre présentation doit être brève, car vous entrez dans les détails dans la section Analyse du marché).

C. Comment pouvez-vous servir le marché mieux que vos concurrents ?

D. Statut actuel de l'entreprise : démarrage, expansion d'une entreprise en activité ou reprise d'une entreprise existante ?

E. Si vous comptez travailler sous contrat, quelles en sont les conditions ? Indiquez les contrats d'entreprise et incluez-les comme pièces justificatives.

F. Avez-vous des lettres d'intention de la part de fournisseurs potentiels ?

Dans le cas d'une entreprise existante :

- G. Quelle est l'histoire de l'entreprise ?
- H. Qu'est-ce que le propriétaire souhaite voir en ce moment ?
- I. Si l'entreprise est en perte de vitesse, quelles en sont les raisons ? Comment pouvez-vous la relancer ?
- J. Comment les dirigeants entendent-ils rendre l'entreprise plus rentable ?
- K. Quels aménagements envisagez-vous de faire dans l'entreprise ?

Remarque : Dans le cas d'une activité saisonnière, assurez-vous que la saisonnalité est reflétée dans votre exposé et dans vos projections financières au moyen de notes de bas de page bien conçues.

Vous pouvez également ajouter les sujets suivants :

Assurance : Décrivez les risques potentiels auxquels votre entreprise est exposée et dites quelle couverture d'assurance vous allez souscrire pour vous protéger.

Licences et permis : Décrivez de quelle manière vous pourrez être affecté par les règlements de zonage locaux. Quels autres permis ou licences devrez-vous obtenir ? Si vous avez entamé des demandes d'obtention de licences ou de permis, où en êtes-vous dans le processus ?

5. Emplacement et activités :

- A. Quelle est l'adresse de votre entreprise et pourquoi avez-vous choisi cet emplacement ?
- B. Êtes-vous propriétaire de vos locaux ou ils seront loués ?
- C. Quelles sont les conditions générales et la durée de votre contrat de bail ?
- D. Quels travaux de rénovation devrez-vous réaliser et à quel coût ?
- E. Faites une description de votre quartier (par exemple : est-ce qu'il est stable, en mutation, s'améliore, se détériore)
- F. Quels sont les autres types d'entreprises qui opèrent dans votre quartier ?
- G. Dans quelle mesure votre entreprise peut-elle se développer avant d'être obligée de déménager ou d'agrandir ses locaux actuels ?

6. Informations liées au personnel : Rédigez un paragraphe ou deux sur vos besoins en personnel.

- A. Quels besoins du personnel anticipez-vous ?
- B. Quelles compétences vos employés devront-ils avoir ?
- C. Pourrez-vous recourir à du personnel à temps partiel pour répondre à vos besoins en termes de volume d'activité ?
- D. Aurez-vous à former vos employés ? Si oui, à quel coût ?

7. Produit et Services : Cette section vous permettra de présenter plus en détail votre produit ou service. La manière dont vous comptez fonctionner, et autres. Ne fournissez pas trop de détails (les conceptions spécifiques, les plans, etc. doivent figurer à la fin du plan, en annexe). Les détails doivent être juste assez pour permettre au lecteur de comprendre parfaitement ce que vous proposez (produit ou service).

Cette section doit se terminer par votre proposition de prix. Les prix de vos concurrents seront abordés dans la section du plan dédiée aux « Concurrents ». Pour l’instant, vous pouvez simplement indiquer si vos prix sont élevés ou bas par rapport au marché et s’ils sont étayés dans la section « Concurrents ».

Si vos prix sont plus élevés ou plus bas par rapport à la moyenne du marché, décrivez les fonctionnalités ou les services que vous proposerez et qui justifient cette différence de prix. Une qualité supérieure ? Un prix bas ? Plus économique que les solutions alternatives (c’est-à-dire des économies de coûts) ?

8. Le marché : De manière générale, vous devez exposer les personnes qui ont besoin de votre produit ou service et la manière dont vous comptez les atteindre. **(Pour obtenir un modèle de Plan de marketing, veuillez vous rendre sur notre site Web : www.mainesbdc.org).**

- A. Quelle est la taille actuelle et le potentiel de croissance du marché ? Quelle est la tendance de cette industrie au cours des 3 à 5 dernières années ? (Il est parfois utile de partir d’une perspective globale/nationale pour arriver à une perspective locale).
- B. Quelle est la part du marché que vous détenez actuellement ou que vous espérez conquérir à l’avenir ?
- C. Indiquez l’âge, le sexe, la profession, le style de vie, le revenu, etc. de vos différents segments de marché.
- D. Comment entendez-vous conquérir et fidéliser votre segment de marché ?
 - la qualité du produit
 - le prix
 - l’emplacement
 - la promotion
 - la persuasion-vente personnelle

9. La concurrence : Décrivez brièvement vos concurrents et expliquez les similitudes et les différences entre leurs activités et les vôtres. Au cas où il existe une forte concurrence, assurez-vous de toujours spécifier votre proposition de vente unique et indiquer la manière dont vous comptez l’exploiter pour contrôler votre part de marché. Vous ne devez présenter que 3 à 5 concurrents de taille, en gardant à l’esprit que la concurrence peut signifier un produit ou un service de substitution ou similaire et ne doit pas nécessairement être un concurrent direct. Il est souvent utile de noter où, géographiquement, se trouvent vos concurrents répertoriés par rapport à votre entreprise.

10. La stratégie de marché : Cette section vise à décrire la stratégie mise en place pour la promotion de votre entreprise

- A. Identifiez la méthode de vente des produits : la vente directe, par l’intermédiaire de distributeurs, de chaînes de magasins, etc.
- B. Quel type de marketing sera mené ? Identifiez les coûts.
- C. Un marketing axé sur un site Web ? Les réseaux sociaux ? Du bouche-à-oreille Des panneaux publicitaires ? La télévision ? La radio ?
- D. Allez-vous prendre part à des conférences ? Des festivals ? Etc. ?

11. Direction/Principaux employés :

- A. Quelle est votre expérience en matière d'affaires et de gestion ? (Vous devez également mettre les curriculum vitae en Annexe)
- B. Quelle formation avez-vous reçue, y compris les cours formels et informels qui vous ont permis d'acquérir des compétences en matière de gestion ?
- C. Avez-vous les capacités physiques requises pour exercer cet emploi ?
- D. Avez-vous une expérience opérationnelle et/ou managériale directe dans ce type d'entreprise ?
- E. Décrivez la structure de votre entreprise et indiquez brièvement les tâches confiées à chacun. (Vous pouvez, si possible, inclure l'organigramme de l'entreprise).
- F. Dressez une liste des traitements et salaires proposés.
- G. Quelles sont les autres ressources de gestion qui seront disponibles (comptable, avocat, centre de développement des petites entreprises) ?

12. Données financières :

- A. Déclaration sur l'origine et l'utilisation des fonds (y compris une liste des équipements nécessaires au démarrage).
 - Dans cette déclaration, vous devez clairement identifier la source de financement proposée, notamment les liquidités du propriétaire, le financement bancaire proposé et les fonds provenant de toute autre source.
 - La Source des fonds doit correspondre aux Utilisations clairement identifiées des fonds, qui peuvent englober les articles à acheter, les estimations des entrepreneurs, les dépenses de démarrage et le fonds de roulement (le cas échéant).
- B. Déclaration relative aux revenus projetés
 - Détails par mois, et au bout de la première année
 - Détails par trimestre, deuxième et troisième année
 - Notes d'explication et hypothèses
- C. Projections des flux de trésorerie
 - Détails par mois, et au bout de la première année
 - Détails par trimestre, deuxième année
 - Notes d'explication et hypothèses
- D. Bilan projeté
 - Bilan à la date de clôture du prêt
 - Bilan trimestriel de la première année
 - Bilan annuel des deuxième et troisième années
 - Notes d'explications et hypothèses
- E. Analyse du seuil de rentabilité
- F. Ratios : Ils comparent votre entreprise à la moyenne du secteur.
- G. Dans le cas d'une entreprise existante
 - Déclarations de revenus
 - Bilans et/ou
 - Déclarations fiscales des trois dernières années
 - Bilan et compte de résultat actuels (datant de moins de 90 jours)

Remarque : Les états financiers personnels des dirigeants détenant plus de 20 % des parts de l'entreprise doivent figurer dans l'annexe au dos du document.

13. Documents justificatifs :

- A. Curriculum vitae de tous les membres de la direction
- B. Les états financiers personnels de tous les membres de la direction
- C. Lettres de référence
- D. Lettres d'intention de la part de fournisseurs ou de clients potentiels
- E. Copies de tous les baux, contrats ou accords, actes ou autres documents juridiques
- F. Une liste des sources de référence et des citations utilisées dans le Plan d'affaires
- G. Toute autre information susceptible d'aider votre cause ou de répondre à des questions éventuelles

LE FINANCEMENT DE VOTRE

Trouver des financements pour votre entreprise en démarrage peut être la tâche la plus difficile que vous rencontrerez.

Il y a beaucoup à dire sur le « démarrage » d'une entreprise (c'est-à-dire se débrouiller avec les économies et l'argent généré par l'entreprise). Toutefois, dans de nombreuses circonstances, cela n'est pas possible et vous pouvez avoir besoin d'une aide extérieure. Vous trouverez ci-dessous un aperçu des différentes sources de financement. Un conseiller d'entreprise du SBDC du Maine peut vous aider à déterminer quelle source de financement est la plus appropriée pour vous et votre entreprise.

Les premières étapes du financement

La plupart des personnes se tournent immédiatement vers les banques commerciales lorsqu'elles déterminent un besoin de financement pour une entreprise. Malheureusement, en tant que source de financement au démarrage, les banques se retrouvent au bas de la liste des sources probables de financement. Au contraire, la plupart des petites entreprises sont financées par des fonds privés et d'autres sources. Vous trouverez ci-dessous ces différentes sources :

1. Épargne personnelle
2. Les emprunts de la famille ou des amis
3. Des prêts personnels des banques
4. Le refinancement ou une deuxième hypothèque sur un bien immobilier ou d'autres actifs

(Remarque : Les Sources 3 et 4 sont généralement soumises à la condition que vous disposiez d'une source de revenu régulière, c'est-à-dire d'un emploi ; par conséquent, si vous envisagez de suivre cette voie, vous devez obtenir ce financement pendant que vous êtes encore employé).

5. La valeur en espèces des actifs que vous pourriez vendre
6. La valeur en espèces d'une assurance-vie, d'actions ou d'obligations
7. Cartes de crédit
8. Investissements des partenaires
9. Paiements anticipés des contrats (source peu probable)
10. Crédit de la part des fournisseurs

La première étape de l'évaluation de toute perspective commerciale doit être une étude de faisabilité afin de déterminer le potentiel de votre produit ou service particulier. La projection des flux de trésorerie est un élément de base de toute étude de faisabilité. Vous y estimez les recettes et les dépenses de votre entreprise, généralement sur une base mensuelle, pendant un an ou deux. Cette analyse est importante dans la mesure où elle vous indiquera (ainsi qu'à votre banquier ou investisseur) le montant des fonds que vous devrez investir dans l'entreprise pour en assurer le fonctionnement jusqu'à ce que les ventes atteignent un niveau satisfaisant pour soutenir l'entreprise. Cette analyse démontrera également le fardeau que représentent les fonds empruntés pour une entreprise en démarrage et vous aidera à prendre les décisions difficiles en matière de financement. Vous devez être conscient que l'agressivité des banques varie dans le temps et d'une banque à l'autre, et que les banquiers eux-mêmes se distinguent en fonction de leur propre formation et expérience. De ce fait, vous devez être persévérant et prêt à faire le tour du marché.

Prêts à l'Administration des petites entreprises (SBA)

La SBA offre une variété de programmes de prêts conçus pour les propriétaires d'entreprises qui pourraient avoir des difficultés à obtenir un prêt bancaire traditionnel. Pour obtenir plus d'informations à ce sujet, veuillez vous rendre sur le site Web : www.sba.gov/loanprograms ou contacter le Bureau de la SBA du Maine au numéro : 207-622-8555.

Le financement par une banque commerciale

De nombreuses start-ups de petites entreprises sont par nature risquées et les banques commerciales sont par tradition peu enclines à prendre des risques. Les banquiers ne sont ni des investisseurs dans les petites entreprises ni des spéculateurs, mais ils prêteront de l'argent à une petite entreprise si celle-ci apporte des garanties relativement crédibles d'un remboursement. Les banques commerciales accordent généralement des financements à des taux relativement bas, mais attendent en contrepartie un calendrier de remboursement strict et une tenue de comptes détaillée. **Leur principale préoccupation est de savoir si vous serez en mesure ou non de rembourser le prêt dans son intégralité et dans les délais.** Les responsables des prêts de la banque recherchent des critères spécifiques lorsqu'ils évaluent votre proposition de prêt. Ils vous évalueront sur la base des caractéristiques suivantes :

- **Expérience en matière de gestion** : Connaissez-vous l'entreprise et le secteur d'activité ?
- **Investissement considérable** : êtes-vous disposé à faire un investissement conséquent en temps et en argent ?
- **Solides antécédents en matière de crédit** : avez-vous emprunté des montants similaires et les avez-vous remboursés dans les délais ?
- **Caractère responsable** : vos références peuvent-elles se porter garantes de votre honnêteté et de votre bon sens des affaires ?
- **Bonne garantie** : présentez-vous des nantissements satisfaisants pouvant assurer la garantie de votre prêt ?
- **Flux de trésorerie adéquat** : avec le prêt, l'entreprise générera-t-elle suffisamment de revenus pour rembourser le prêt et même plus ?

Il peut s'avérer très difficile pour une jeune entreprise de satisfaire aux critères énoncés ci-dessus. Il arrive généralement qu'un ou plusieurs critères ne puissent pas être satisfaits. Il peut être particulièrement difficile de convaincre un banquier que vos projections de ventes et de flux de trésorerie sont réalistes. C'est possible, mais seulement en faisant preuve d'une connaissance approfondie de l'entreprise et du marché. La banque s'attendra à voir un plan d'affaires formel, accompagné d'états financiers pro-forma, et vous demandera de remplir un état financier personnel.

Assurance/Garanties de prêts

Lorsque vous avez satisfait à tous les critères de la banque, le banquier cherche des moyens supplémentaires pour garantir le prêt. Et pour ce faire, il peut avoir recours à une variété de méthodes :

- **Garantie personnelle** : tout d'abord, il vous sera demandé de garantir personnellement le prêt. Au cas où votre entreprise ferait faillite, vous seriez personnellement responsable du remboursement du prêt.
- **Co-signataire** : si votre capacité à rembourser le prêt, en cas de faillite de l'entreprise, est mise en doute, la banque peut exiger que vous trouviez une autre personne ayant la capacité financière de se porter garante pour le remboursement.

- **SBA ou Garantie FAME** : L'administration américaine des petites entreprises (SBA) et l'autorité financière du Maine (FAME) aident principalement les petites entreprises en démarrage en leur fournissant une assurance de prêt commercial. Pour bénéficier de ces programmes, la première étape consiste à faire en sorte qu'une banque s'engage dans votre projet, car c'est elle qui fera les demandes auprès de la SBA ou de la FAME. La SBA ou la FAME auront des exigences similaires à votre égard en termes d'expérience, de caractère, de solvabilité, de garanties et d'investissement en espèces. La principale différence est qu'elles peuvent être prêts à accepter plus de risques que la banque au nom de la promotion des petites entreprises. (Remarque : Même si vous obtenez une garantie de la SBA ou de la FAME, ces agences vous tiendront toujours responsable du remboursement de la dette.) Enfin, les garanties ne signifient pas que l'on vous accordera des prêts à faible taux d'intérêt. Le prêt est consenti au taux courant de la banque et une commission est perçue par l'organisme de garantie.

Prêteurs pour le développement économique

Il existe de nombreux prêteurs pour le développement économique dans l'État. La disponibilité peut dépendre de l'endroit où votre entreprise sera située et du type d'entreprise que vous lancez. Les conseillers en affaires du SBDC du Maine peuvent vous recommander ces sources. Ces prêteurs sont généralement des entités non génératrices de revenus. Vous connaissez peut-être le terme « gap funding » (déficit de financement). Ces prêteurs sont souvent prêts à prendre plus de risques qu'une banque traditionnelle et à combler le « déficit » entre ce qu'une banque traditionnelle fera et ce dont vous avez besoin pour que votre projet fonctionne. Ces prêteurs procèdent toujours à une souscription normale, mais peuvent être disposés à prendre des risques supplémentaires au-delà de ce qui convient à la banque. Ils peuvent également prendre en charge la totalité du financement dont vous avez besoin, si ce montant n'est pas élevé.

Les investisseurs providentiels

Un investisseur providentiel est une personne fortunée qui fournit des capitaux à des startups ou à des entrepreneurs en échange d'une participation au capital ou du remboursement d'une dette.

- **Les investisseurs providentiels du Maine** : ils aident les entrepreneurs en investissant dans les entreprises de la Nouvelle-Angleterre en phase de démarrage et en les encadrant, en mettant l'accent sur l'État du Maine. Pour plus d'informations à ce sujet, rendez-vous sur le site Web : www.maineangels.org.

Autorité financière du Maine

L'autorité financière du Maine (FAME) fournit des solutions financières innovantes pour aider les citoyens du Maine à saisir des opportunités commerciales et éducatives. Pour en savoir plus sur ce sujet, rendez-vous sur le site Web : www.famemaine.com ou appelez le numéro : 207-623-3263.

Les subventions

Les administrations fédérales, étatiques et locales offrent un large éventail de programmes de financement pour aider les petites entreprises à démarrer et à développer leurs activités. Ces programmes comprennent des prêts à faible taux d'intérêt, du capital-risque et des subventions au développement économique. Pour plus d'informations sur les subventions, visitez le site Web : www.grants.gov.

Crowdfunding (Financement participatif)

Le crowdfunding est une technique de financement de projets ou d'entreprises par la collecte de petites sommes d'argent auprès d'un grand nombre de personnes, généralement sur Internet. Il existe deux principaux types de crowdfunding : le financement par récompense et le financement par actions. Il existe des centaines de plates-formes de crowdfunding. Veillez donc à faire preuve de diligence raisonnable pour choisir celle qui convient le mieux à votre projet/entreprise. Vous pouvez également consulter les règles relatives au crowdfunding sur le site du Maine Office of Securities : www.maine.gov/pfr/securities ou appeler le 207-624-8551.

Capital-risque

Le capital-risque est accordé aux entreprises à fort potentiel et en phase de démarrage. Les fonds proviennent généralement d'un groupe d'investisseurs qui placent leurs investissements dans un seul fonds de capital-risque. Dans le cadre du capital-risque, les investisseurs détiennent une participation dans l'entreprise dans laquelle ils investissent.

- **Maine Venture Fund (MVF, Fonds de capital-risque du Maine)** – Le MVF est un fonds de capital-risque qui est géré de manière professionnelle et qui investit exclusivement dans des entreprises du Maine qui présentent un potentiel de croissance élevé et un intérêt public. Pour plus d'informations à ce sujet, rendez-vous sur : www.maineventurefund.com ou appelez le 207-924-3800
- **CEI Ventures, Inc.** – CEI Ventures gère des fonds de capital socialement responsable. Les sociétés de portefeuille se distinguent par leur géographie, leur secteur d'activité, leur stade de développement commercial et leurs avantages sociaux. Pour obtenir plus d'informations à ce sujet, rendez-vous sur le site : www.ceimaine.org/investing/venture-capital ou appelez le numéro : 207- 504-5900.

L'Institut technologique du Maine

L'Institut technologique du Maine (MTI) est une société privée à but non lucratif qui fournit des capitaux de démarrage et une aide à la commercialisation pour la recherche et le développement de technologies qui créent de nouveaux produits, de nouveaux procédés et de nouveaux services, générant des emplois de haute qualité dans tout le Maine.

Le MTI offre des subventions, des prêts, des prises de participation et des services pour soutenir l'économie de l'innovation du Maine. Visitez son site Web pour de plus amples informations et pour connaître ses processus de demande, d'examen et de financement : www.mainetechnology.org ou appelez le 207-582-4790.

FOIRE AUX QUESTIONS

1. COMMENT FAIRE ENREGISTRER MA PETITE ENTREPRISE ?

Les modalités d'enregistrement de votre entreprise dépendent du type d'entité commerciale que vous choisissez et de l'activité que vous allez exercer. Au cas où vous décideriez de vous constituer en société ou de devenir une société en commandite ou une société à responsabilité limitée, vous devrez enregistrer cette entité auprès du Bureau des sociétés relevant du bureau du Secrétaire d'État. Vous pouvez contacter ce Bureau au numéro : 207-624-7736.

Si vous constituez votre entreprise en tant qu'entreprise individuelle (une entreprise détenue et exploitée par une seule personne) ou en tant que société en nom collectif, vous n'avez pas besoin d'enregistrer votre entité commerciale auprès de l'État. En revanche, vous devrez peut-être obtenir certains permis ou licences de l'État, de la ville ou de la municipalité afin d'exploiter votre entreprise (voir la question 3).

2. QUELLE FORME JURIDIQUE D'ENTREPRISE DOIS-JE CHOISIR ?

Il existe quatre principales formes juridiques d'entreprise parmi lesquelles vous pouvez choisir : l'entreprise individuelle, la société de personnes, la société à responsabilité limitée et la constitution en société (la Société C et la Société S).

Une **entreprise individuelle** est détenue par un seul individu (ou un couple marié) et elle peut avoir un ou plusieurs employés. Dans le cas d'une entreprise individuelle, le propriétaire est personnellement responsable de toutes les obligations de l'entreprise. En outre, le propriétaire est soumis à un impôt personnel sur tous les bénéfices générés par l'entreprise.

On parle de **Société de personnes** lorsque deux personnes ou plus se mettent d'accord pour partager la propriété d'une entreprise. Cette forme juridique permet aux associés de partager des compétences et des ressources complémentaires. Les propriétaires partagent et s'acquittent des impôts personnels sur les bénéfices réalisés par l'entreprise. En outre, chaque partenaire est individuellement responsable des obligations de l'entreprise.

Une autre option est une **Société à responsabilité limitée (SARL)**. Cette forme juridique, qui est entrée en vigueur dans le Maine le 1er janvier 1996, est une combinaison de la forme de société (offrant une responsabilité limitée) et de la forme de société de personnes (vous permettant d'être soumis à l'impôt comme dans une société de personnes).

Cette **entité juridique** est créée lorsque votre entreprise est enregistrée auprès du Bureau des sociétés du Secrétaire d'État. Les propriétaires peuvent ainsi profiter des avantages de la responsabilité limitée qu'offre la propriété d'une société et lever des fonds en vendant des actions de la société. Les entités à but lucratif ont la possibilité d'opter pour le statut de **Société C** ou de **Société S**. Si vous vous constituez en Société C, les bénéfices de la société sont soumis à l'impôt, et les propriétaires sont ensuite tenus de payer l'impôt sur leur part des bénéfices et de la rémunération (c'est-à-dire les dividendes et les salaires) reçus de la société.

Une **Société S** ne paie pas d'impôt sur les sociétés. Les bénéfices sont plutôt distribués aux propriétaires et sont payés au taux d'imposition individuel.

Pour plus d'informations sur les entités commerciales, consultez la section « Entités commerciales courantes » du présent guide. Si vous avez des questions relatives à ces formes d'entités commerciales, veuillez contacter votre Centre local de développement des petites entreprises du Maine et demander conseil à un avocat et à un comptable fiscal.

3. DOIS-JE ENREGISTRER LE NOM DE MON ENTREPRISE ? COMMENT PUIS-JE DÉTERMINER SI LE NOM QUE JE CHOISIS PEUT ÊTRE UTILISÉ ?

En vertu des lois de l'État, toute entreprise commerciale opérant sous un nom d'emprunt doit faire enregistrer ce nom auprès des autorités de la ville ou du village où elle est située. Cette procédure est souvent appelée « D/B/A », ce qui signifie « doing business as » (Exercer en tant que), et des frais minimes sont généralement facturés. La suite de cette procédure dépend d'un certain nombre de facteurs.

Si vous vous constituez en société, en société de personnes ou en société à responsabilité limitée, le nom de l'entreprise sera enregistré auprès du Bureau des Sociétés. Pour déterminer si un nom que vous envisagez d'utiliser appartient déjà à une autre société ou s'il est protégé par une marque de commerce ou de service, vous devez contacter le Bureau des Sociétés au numéro : 207-624-7736 ou effectuer une recherche en ligne sur le site : <http://www.maine.gov/sos/cec/corp>. Les noms des entreprises individuelles ne sont pas enregistrés auprès d'une quelconque agence centrale. Cependant, vous pouvez utiliser les tactiques suivantes pour vous assurer de ne pas utiliser le nom d'une autre entreprise. Consultez les annuaires téléphoniques, votre bibliothèque locale devrait avoir les annuaires régionaux ou faites une recherche sur www.whitepages.com, faites une recherche en ligne ou cherchez le nom dans le *Maine Business and Professional Directory*.

4. DEVRAIS-JE AVOIR UNE LICENCE D'ENTREPRISE ?

L'État du Maine ne délivre pas de licences à toutes les entreprises. En revanche, il est possible que votre entreprise soit tenue d'obtenir des licences ou des permis au niveau de l'État et/ou au niveau local, en fonction de l'activité particulière que vous exercez. Déterminez s'il vous faudra obtenir des licences ou permis d'État pour exercer votre activité. Business Answers, un programme du ministère du développement économique et communautaire du Maine, dispose d'un Centre unique d'octroi de licences auprès duquel vous pouvez obtenir toutes les informations relatives à l'obtention des licences appropriées pour votre entreprise. Vous pouvez contacter ce service directement au numéro : 1-800-872-3838 ou vous rendre sur le site Web : <https://www.maine.gov/portal/business/starting.html>. Pour les licences et permis locaux, vous devez également vous renseigner auprès de votre mairie ou de votre bureau local.

5. AI-JE BESOIN D'UN NUMÉRO DE TAXE SUR LES VENTES ET COMMENT PUIS-JE M'INSCRIRE POUR EN OBTENIR UN ?

Si vous vendez des biens meubles corporels ou fournissez certains services relatifs à la fabrication, la location ou d'autres services particuliers, vous devez obtenir un numéro d'identification de la taxe sur les ventes, également appelé certificat de revente, et ce, en déposant une demande d'enregistrement de la taxe auprès des Maine Revenue Services, 207-624-5644. Téléchargez le formulaire de demande ou remplissez-le en ligne sur le site www.maine.gov/revenue sous la rubrique « Enregistrement fiscal ».

Si des grossistes et des détaillants revendent vos produits, vous ne facturerez pas la taxe sur les ventes, mais vous leur fournirez votre numéro de taxe sur les ventes afin qu'ils puissent obtenir un certificat de revente. De surcroît, vous ne devez pas facturer la taxe sur les ventes aux consommateurs qui achètent votre produit en dehors du Maine, bien qu'ils soient tenus de payer une taxe d'utilisation. Sachez qu'après votre enregistrement, vos ventes doivent être déclarées régulièrement à la division de la taxe sur les ventes de l'État du Maine, et ce, que la taxe sur les ventes vous soit facturée ou non.

6. VENTE PAR CATALOGUE ET VENTE SUR INTERNET

Si un détaillant réalise des ventes par le biais d'un catalogue ou sur un site Internet, il doit facturer la taxe sur les ventes dans le Maine s'il a une présence significative dans le Maine. Les détaillants enregistrés dans le Maine qui vendent des marchandises à des résidents du Maine doivent percevoir la taxe sur les ventes réalisées dans le Maine, dans la mesure où le détaillant est présent dans le Maine et que les ventes ont lieu dans le Maine. Ce principe s'applique indépendamment du fait que la vente ait eu lieu dans le magasin du détaillant, que les marchandises aient été commandées par téléphone ou qu'elles aient été commandées sur la page d'accueil du détaillant. Si le détaillant reçoit des commandes par courrier ou par Internet de la part de clients non résidents et que les marchandises sont expédiées hors de l'État, la vente n'est pas soumise à la taxe dans le Maine. Si le détaillant n'est pas tenu de s'enregistrer dans le Maine, les ventes ne sont pas soumises à la taxe sur les ventes du Maine, mais l'acheteur est tenu de payer la taxe d'utilisation du Maine sur cet achat.

7. COMMENT FINANCER LE DÉMARRAGE D'UNE PETITE ENTREPRISE ?

Pour déterminer vos besoins en financement, vous devez dans un premier temps préparer un plan d'affaires comprenant un ensemble complet de projections financières, notamment un bilan, un compte de résultat et un tableau des flux de trésorerie. Si votre plan d'affaires est correctement élaboré, vous pourrez identifier vos besoins de financement. Veuillez noter que la plupart des petites entreprises en phase de démarrage sont financées par des fonds personnels, notamment des économies, des fonds propres ou des emprunts auprès de la famille, d'amis ou d'autres investisseurs, des prêts immobiliers, la valeur de rachat d'une assurance-vie ou d'autres ressources personnelles. Les banques accordent des prêts à certaines entreprises en phase de démarrage si elles sont satisfaites de votre plan d'affaires, de votre niveau d'investissement en fonds propres, des garanties que vous devez apporter au prêt, ainsi que de votre historique et expérience en matière de crédit. Si votre demande de prêt est rejetée, sollicitez auprès de votre banque la possibilité d'accorder le prêt avec une garantie de l'Administration des petites entreprises (SBA) ou de l'Autorité financière du Maine (FAME). En outre, il existe un certain nombre d'agences de développement économique locales et régionales qui disposent de fonds de prêts renouvelables auxquels vous pouvez prétendre. Si vous souhaitez avoir des informations fiables au sujet des financements, n'hésitez pas à contacter Business Answers, au numéro : 1-800-872-3838. N'hésitez pas à contacter votre bureau local du SBDC du Maine pour obtenir une aide sur la façon de rédiger un plan d'affaires et une assistance pour trouver le type de financement qui convient le mieux à votre entreprise. Pour plus d'informations à ce sujet, reportez-vous à la section « Financement de votre entreprise ».

8. COMMENT M'ENREGISTRER EN TANT QU'EMPLOYEUR ?

Pour vous enregistrer en tant qu'employeur, vous devez obtenir un numéro d'identification d'employeur (EIN) fédéral en remplissant le formulaire de demande SS-4 de l'IRS, disponible en ligne à l'adresse www.irs.gov. Vous devrez également vous inscrire pour la retenue de l'impôt sur le revenu de l'État en remplissant le formulaire de demande d'inscription à l'impôt auprès du Maine Revenue Services, 207-624-5644. Téléchargez le formulaire de demande ou remplissez-le en ligne sur le site www.maine.gov/revenue sous la rubrique « Enregistrement fiscal ».

Inscrivez-vous à l'assurance-chômage auprès du Ministère du travail du Maine. Vous pouvez vous inscrire en ligne à l'adresse <https://maine.gov/reemployme> ou contacter le Ministère du Travail du Maine au 207-621-5120 ou division.uctax@maine.gov.

Si vous avez des employés, veuillez remplir les formulaires suivants et les garder dans les dossiers de l'employeur : Le Certificat de retenue de l'employé W-4 obtenu auprès de l'IRS et le Formulaire I-9 de vérification de l'éligibilité à l'emploi obtenu auprès du ministère américain de la Citoyenneté et de l'Immigration. Obtenez une Assurance contre les accidents du travail auprès de la compagnie d'assurance de l'entreprise. Les employeurs du Maine sont tenus de déclarer les employés nouvellement embauchés ou réembauchés auprès du Maine Department of Health & Human Services (DHHS, Ministère de la santé et des services sociaux du Maine), dans un délai de 7 jours. Contactez le service chargé de l'application des mesures de soutien et du recouvrement du DHHS au numéro 207-624-4100 pour de plus amples informations. Procurez-vous et apposez les affiches de travail requises. Pour en savoir plus sur la manière de devenir un employeur, d'embaucher des employés ou d'obtenir des affiches sur le travail, contactez le ministère du Travail du Maine au 207-623-7900.

9. COMMENT DÉCLARER MES IMPÔTS SI JE SUIS AUTO-EMPLOYÉ ?

Les propriétaires d'entreprises travaillant à leur compte sont tenus de payer des impôts sur le revenu au niveau fédéral et de l'État, ainsi que des cotisations à la sécurité sociale et à Medicare, sur la base des bénéfices générés par l'entreprise. Les bénéfices d'une entreprise individuelle sont déterminés avant toute rémunération de l'entreprise (c'est-à-dire que votre rémunération ou votre salaire n'est pas considéré comme une dépense de l'entreprise). Lorsque votre obligation de payer l'impôt fédéral sur le revenu et la FICA pour les travailleurs indépendants est supérieure à 500 dollars US, vous devez verser les paiements d'impôts à l'IRS (que ce soit au cours d'un trimestre ou d'une combinaison de trimestres).

Vous pouvez procéder à l'estimation et à la déclaration de vos impôts fédéraux en utilisant le Formulaire 1040-ES, et de vos impôts d'État en utilisant le Formulaire 1040ES-ME. Il vous est également possible d'estimer le montant de votre impôt à payer à partir de votre dernière Annexe C (déclaration de profits et pertes pour une entreprise individuelle) ou en remplissant une déclaration mensuelle de profits et pertes. Attention, si vous ne versez pas les impôts dus pour une année ou un trimestre donné, l'IRS peut vous infliger des pénalités et des intérêts très élevés.

Pour plus de renseignements sur la façon de remplir les formulaires ou de comprendre les exigences, veuillez appeler votre centre local de développement des petites entreprises du Maine et demander conseil à un comptable fiscal.

10. À QUEL TYPE D'ASSURANCE DOIS-JE SOUSCRIRE POUR MA PETITE ENTREPRISE ?

Lorsque vous démarrez votre propre entreprise, il existe différents types d'assurance commerciale que vous devez considérer comme essentiels et d'autres qui, sans être indispensables, sont souhaitables et ajoutent à la sécurité d'une entreprise. La plupart des entreprises ont besoin d'un certain type d'assurance responsabilité civile générale et beaucoup d'entre elles souscrivent une « police parapluie » qui couvre une variété de risques, notamment les biens personnels, la responsabilité civile, les incendies, les vols et les paiements médicaux.

Si vous avez des employés, vous devrez souscrire une assurance contre les accidents du travail. De même si votre entreprise possède ou utilise des véhicules à des fins professionnelles, vous devrez souscrire une assurance automobile. Par ailleurs, les autres formes d'assurance obtenues dépendent des risques encourus dans le cadre de l'exploitation de votre entreprise et du type de couverture complémentaire que vous souhaitez utiliser pour assurer une sécurité supplémentaire à votre entreprise.

Nous vous présentons ci-dessous une liste de certains types d'assurance que vous devrez peut-être envisager de souscrire : Une assurance personne clé, une assurance contre les inondations, une assurance contre les détournements et les cautionnements, une assurance contre les chaudières et les machines, une assurance responsabilité civile produits, une assurance contre les pertes d'exploitation, une assurance frais généraux, une assurance invalidité et une assurance vie. Il est préférable de contacter un agent d'assurance, ou plusieurs agents, pour obtenir une consultation sur les types d'assurance appropriés pour votre entreprise et vous.

ASSISTANCE

Une liste de ressources, de services d'assistance et d'informations pour la création d'une entreprise dans le Maine.

<p>Réponses aux questions relatives aux entreprises</p> <ul style="list-style-type: none"> - Informations sur les licences et les permis - Informations sur le démarrage d'une entreprise dans le Maine 	<p>https://www.maine.gov/portal/business/starting.html (Pour les personnes à l'intérieur du Maine) : 800-872-3838 (Pour les personnes à l'extérieur du Maine) 800-541-5872</p>
<p>FORMUNAIRES IRS</p> <ul style="list-style-type: none"> - SS-4 : Numéro d'identification fédéral de l'employeur - W-4 : Certificat de retenue de l'employé 	<p>www.irs.gov 800-829-3676</p>
<p>Bureau des Société du Maine</p> <ul style="list-style-type: none"> - Protection du nom de l'entreprise par une marque de commerce ou de service - Constitution d'une société, d'une société à responsabilité limitée et d'une société de personnes 	<p>www.maine.gov/sos/cec/corp 207-624-7736</p>
<p>Ministère du Travail du Maine</p> <ul style="list-style-type: none"> - Assurance chômage - Affiches de travail - Conformité avec l'OSHA 	<p>https://maine.gov/reemployement Assurance chômage : 207-621-5120 www.maine.gov/labor : 207-623-7900</p>
<p>Maine Revenue Services</p> <p>Demande d'enregistrement fiscal pour :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Numéro de la taxe sur les ventes de l'État - Certificat sur la revente - Retenue de l'impôt sur le revenu de l'État 	<p>www.maine.gov/revenue 207-624-5644</p>
<p>Les Centres de développement des petites entreprises du Maine</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conseils gratuits aux entreprises en démarrage et aux entreprises existantes. - Formations/séminaires - Ressources, outils et modèles pour les entreprises en ligne 	<p>www.mainesbdc.org 207-780-4420 ou 800-679-7232</p>
<p>Service chargé de l'application des mesures de soutien et du recouvrement</p> <p>Ministère des services sociaux du Maine</p> <ul style="list-style-type: none"> - Signaler les nouvelles embauches, les réembauches et les licenciements d'employés 	<p>www.maine.gov/dhhs/ofi/dser 207-624-4100</p>
<p>Service américain de la Citoyenneté et de l'Immigration</p> <ul style="list-style-type: none"> - Formulaire I-9 : Vérification de l'éligibilité à l'emploi 	<p>https://www.uscis.gov 800-375-5283</p>

Le présent ouvrage est produit par :



Les Centres de développement des petites entreprises du Maine sont financés en partie par un accord de coopération avec l'Administration américaine des petites entreprises. Toutes les opinions, conclusions et/ou recommandations exprimées dans le présent document sont celles de l'auteur ou des auteurs et ne reflètent pas nécessairement les positions de la SBA.

Le présent ouvrage a été élaboré grâce à une subvention d'assistance portable de la SBA.

Les Centres de développement des petites entreprises du Maine

55 Exeter Street

BP : 9300

Portland, ME 04104-9300

207-780-4420

800-679-7232

mainesbdc@maine.edu

www.mainesbdc.org