

Rapport
**Les relations
bancaires et financières
d'un particulier devenant
travailleur indépendant**

FÉVRIER **2018**

Rapport du Président

*Corinne Dromer
Présidente du Comité consultatif
du secteur financier*

Aucune représentation ou reproduction, même partielle, autre que celles prévues à l'article L. 122-5 2° et 3° a) du Code de la propriété intellectuelle ne peut être faite de la présente publication sans l'autorisation expresse du Secrétariat général du Comité consultatif du secteur financier ou, le cas échéant, sans le respect des modalités prévues à l'article L. 122-10 dudit Code.

Rapport

**Les relations
bancaires et financières
d'un particulier
devenant travailleur indépendant**

FÉVRIER **2018**

Rapport du Président

*Corinne Dromer
Présidente du Comité consultatif
du secteur financier*

« Ce n'est pas un choix facile l'indépendance, ou la liberté dans l'indépendance. Choisir l'indépendance, c'est choisir la responsabilité, une forme d'instabilité, d'imprévisibilité. C'est aussi choisir la solitude face aux difficultés ». (Édouard Philippe, 5 septembre 2017 – Dijon)

Chaque année, ils sont plus de 350 000 à se lancer dans l'aventure de l'entreprise individuelle – dont 222 800 micro-entrepreneurs – et à faire le choix de l'indépendance.

Ce qui frappe, dans un premier temps, c'est la diversité extrême des situations : quel point commun entre le micro-entrepreneur qui travaille pour une plate-forme collaborative, le médecin qui ouvre son cabinet, le commerçant qui s'installe ou l'artisan qui préserve les savoir-faire ?

Dans le deuxième temps, la question est : est-ce créer son entreprise ou créer son emploi ? Est-ce un engagement sur le long terme ? Pour générer un revenu en attendant de trouver un emploi stable ? Pour diversifier son parcours professionnel par une activité complémentaire ?

La difficulté à placer le travailleur indépendant dans l'échiquier social se retrouve également dans la définition que le droit en donne : il s'agit d'une « personne physique agissant pour des besoins professionnels ». Alors qui est le travailleur indépendant ? Une personne physique qui a besoin d'une protection ou un professionnel qui ne la mériterait pas ? Nos débats se sont souvent heurtés à ce double questionnement et les réponses proposées dans ce rapport essayent de concilier ces deux identités plutôt que les opposer, les valoriser plutôt que d'imposer un choix.

Et de fait, le législateur n'a pas choisi de rapprocher le travailleur indépendant du dirigeant de société. Au contraire, il a, au cours de ces dernières années, mis en place des règles visant à protéger la personne physique agissant pour des besoins professionnels, sur le modèle des règles votées dans le passé pour les personnes physiques n'agissant pas pour des besoins professionnels.

Il a clairement considéré que le travailleur indépendant était certes un professionnel, mais avant tout une personne physique qui, de par sa situation, mérite une protection. Analysant l'instauration d'une convention de compte pour les personnes physiques agissant pour des besoins professionnels¹, le professeur Myriam Roussille, agrégée des facultés de droit, souligne² que : « sur le plan théorique, cette mesure s'inscrit dans une tendance à étendre aux professionnels personnes physiques les mesures mises en place au profit des consommateurs. Si ce mouvement se poursuit, la notion de consommateur en droit bancaire pourrait bien laisser place, à l'avenir, à la notion de client personne physique qui s'opposera au client personne morale ».

¹ Loi n° 2013-672 du 26 juillet 2013 de séparation et de régulation des activités bancaires, art. 59 ; Code monétaire et financier, art. L. 312-1-6. Auparavant, la loi n'imposait la conclusion d'une convention écrite qu'au bénéfice des personnes physiques n'agissant pas pour des besoins professionnels.

² M. Roussille, « Loi SRAB : incidences sur les relations des banques avec leur clientèle », La Semaine juridique entreprise et affaires (JCP E) 2013, n° 48, 28 novembre 2013, 1 661, n° 17.

INTRODUCTION	7
1. UN CADRE JURIDIQUE FLOU	9
A. Une définition juridique « en creux »	9
B. L'absence de formation budgétaire et financière, une bombe à retardement	13
C. Propositions	16
2. LE TRAVAILLEUR INDÉPENDANT ET LA RELATION BANCAIRE	17
A. La convention de compte	17
B. Le droit au compte	20
C. La médiation bancaire	21
D. Propositions	23
3. LES ASSURANCES : QUELLE PROTECTION POUR LE TRAVAILLEUR INDÉPENDANT	25
A. Pas d'obligation d'assurance	25
B. Sensibiliser sur les risques encourus	27
C. La micro-assurance	30
D. La médiation	31
E. Propositions	32
4. L'ACCÈS AU FINANCEMENT DES TRAVAILLEURS INDÉPENDANTS	33
A. Le financement des travailleurs indépendants	33
B. Quelles sources de financement	33
C. Le microcrédit et les sociétés de caution mutuelle	36

D. Épargner pour se financer	39
E. Propositions	40
5. LE TRAITEMENT DES DIFFICULTÉS	41
A. Les défaillances d'entreprises	41
B. Des procédures complexes et mal adaptées	42
C. La procédure de rétablissement professionnel	43
D. Propositions	45
6. 20 MESURES POUR LES TRAVAILLEURS INDÉPENDANTS	47
REMERCIEMENTS	51
ANNEXES	55

Conduire une réflexion sur l'évolution des relations bancaires et financières d'un particulier devenant travailleur indépendant

Pour répondre à la mission confiée par Monsieur Bruno Le Maire, ministre de l'Économie et des Finances, Madame Corinne Dromer, présidente du Comité consultatif du secteur financier (CCSF), a conduit une réflexion sur l'évolution des relations bancaires et financières d'un particulier devenant travailleur indépendant (annexe 1).

S'appuyant sur des auditions et sur un groupe de travail *ad hoc* constitué des membres du CCSF, d'experts de terrain et de personnalités qualifiées, la mission s'est attachée à chercher des mesures concrètes pour : (i) d'une part, mieux accompagner et protéger les travailleurs indépendants dans leur relation bancaire d'assurance ou de financement, lorsqu'ils quittent leur statut de particulier, c'est-à-dire lorsqu'ils quittent leur qualité de consommateur pour devenir des professionnels ; (ii) d'autre part, que le passage d'un statut à l'autre soit facilité. Les autres aspects, notamment sociaux ou fiscaux, n'entrent pas dans le champ d'étude de la mission, strictement limité aux aspects bancaires et financiers.

La mission a organisé sa réflexion autour de 5 axes : la formation, la convention de compte bancaire, les besoins en assurance, les besoins de financement et enfin la problématique du rebond. Les entretiens de la présidente, les réunions du groupe de travail et auditions du Comité consultatif du secteur financier ont été l'occasion de tester la pertinence des propositions retenues par le présent rapport, qui ont été dans certains cas suggérées par les personnes et les organismes consultés.

Comme le ministre l'a souhaité, les mesures proposées sont ciblées et concrètes dans la perspective de mieux protéger et aider le particulier devenant travailleur indépendant, rendre les relations bancaires et financières plus fluides, assurer une meilleure information et un accompagnement à une échelle plus large, construire un cadre propice à un développement pérenne de son activité et de son entreprise.

1

Un cadre juridique flou

A. Une définition juridique « en creux »

Par opposition au salarié, le travailleur indépendant est celui qui n'est pas tenu par un lien de subordination avec un employeur.

La loi n° 2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie³ a posé une définition du travailleur indépendant en l'insérant dans un article L. 8221-6-1 du Code du travail :

« Est présumé travailleur indépendant celui dont les conditions de travail sont définies exclusivement par lui-même ou par le contrat les définissant avec son donneur d'ordre. »

L'article 49 de la loi n° 94-126 du 11 février 1994 relative à l'initiative et à l'entreprise individuelle (dite « loi Madelin ») avait déjà dégagé les critères du travail indépendant. Il a été codifié au sein du Code du travail dans la partie relative à la lutte contre le travail dissimulé.

L'article L. 8221-6 du Code du travail, maintes fois complété, dispose aujourd'hui :

« I. – Sont présumés ne pas être liés avec le donneur d'ordre par un contrat de travail dans l'exécution de l'activité donnant lieu à immatriculation ou inscription :

1° Les personnes physiques immatriculées au registre du commerce et des sociétés, au répertoire des métiers,

au registre des agents commerciaux ou auprès des unions de recouvrement des cotisations de sécurité sociale et d'allocations familiales pour le recouvrement des cotisations d'allocations familiales ;

2° Les personnes physiques inscrites au registre des entreprises de transport routier de personnes, qui exercent une activité de transport scolaire (...)

3° Les dirigeants des personnes morales immatriculées au registre du commerce et des sociétés et leurs salariés ; »

Il s'agit d'une simple présomption qui peut être renversée. Notamment nous dit ce texte :

« II. – L'existence d'un contrat de travail peut toutefois être établie lorsque les personnes mentionnées au I fournissent directement ou par une personne interposée des prestations à un donneur d'ordre dans des conditions qui les placent dans un lien de subordination juridique permanente à l'égard de celui-ci. »

Le principal statut juridique du travailleur indépendant exerçant à titre personnel est l'entreprise individuelle (EI). Il peut également exercer son activité sous la forme d'entreprise individuelle à responsabilité limitée (EIRL).

³ Loi n° 2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie, art. 11.

Le régime spécifique des micro-entrepreneurs

Le régime du micro-entrepreneur, initialement qualifié d'« auto-entrepreneur », est issu de la loi n° 2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie⁴ dont l'objet était de stimuler la création d'emplois non salariés pour contribuer à la lutte contre le chômage. Il a été rebaptisé régime du « micro-entrepreneur » le 1^{er} janvier 2016. Il ne constitue pas une forme juridique nouvelle (il entre dans le statut de l'entreprise individuelle), mais seulement un régime simplifié de déclaration et de versement des cotisations et contributions sociales grâce à un prélèvement proportionnel au chiffre d'affaires, selon le principe « pas de chiffre d'affaires, pas de cotisations ».

Le régime de la micro-entreprise est ouvert aux entrepreneurs individuels dont l'activité commerciale, artisanale ou de prestations de services relève du RSI (régime social des indépendants) ou de la CIPAV (Caisse interprofessionnelle de prévoyance et d'assurance vieillesse) pour ceux d'entre eux exerçant une profession libérale non réglementée (comme en matière de conseil ou de formation). Il n'est pas ouvert, en revanche, aux activités libérales réglementées qui ne sont pas affiliées à la CIPAV, comme les avocats ou les médecins.

Ce régime s'applique tant que le CAHT annuel (chiffre d'affaires hors taxe effectivement encaissé au cours de l'année civile) ne dépasse pas les seuils du régime fiscal de la micro-entreprise :

- 170 000 euros pour les activités commerciales d'achat/vente, de restauration et de fourniture d'hébergement (hôtels, chambres d'hôtes, gîtes ruraux, meublés de tourisme) ;

- 70 000 euros pour les prestations de service et les professions libérales relevant des BNC ou des BIC.

Il y avait 1 072 000 micro-entrepreneurs inscrits à fin 2016 (+ 7 % par rapport à 2015) et 62,5 % d'entre eux ont déclaré un chiffre d'affaires positif au 4^e trimestre 2016, soit 670 000 micro-entreprises.

Les revenus des micro-entrepreneurs s'élevaient en moyenne à 410 euros mensuels en 2013, soit huit fois moins que les travailleurs indépendants « classiques ». Un micro-entrepreneur sur trois occupe également un emploi salarié. Le faible revenu des micro-entrepreneurs est en partie dû au fait qu'il s'agit souvent d'une activité d'appoint : ainsi, fin 2014, près d'un auto-entrepreneur sur trois cumulait cette activité avec un travail salarié, contre un non-salarié « classique » sur dix⁵.

Créer son entreprise...

En 2014, les travailleurs indépendants représentaient 11,5 % de la population active occupée⁶, soit 2,7 millions d'actifs, hors secteur agricole, et 28 % étaient des auto-entrepreneurs (désormais micro-entrepreneurs). Ils forment une population en moyenne nettement plus âgée que celle des salariés (45 ans, contre 38 ans) et plutôt masculine (un tiers environ des indépendants sont des femmes).

En matière de formation initiale, les indépendants sont un peu plus diplômés en moyenne que les salariés du

⁴ Loi n° 2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie, art. 1^{er}.

⁵ Insee première : revenus d'activité des non-salariés en 2014 – déc. 2016.

⁶ Enquête Insee emploi 2014.

privé, du fait notamment du poids prépondérant des professions libérales. Ils forment toutefois un ensemble très hétérogène et nombreux sont celles et ceux qui ont d'abord été salariés.

En 2014, les non-salariés hors auto-entrepreneurs ont perçu en moyenne 3 260 euros par mois alors que les auto-entrepreneurs ont retiré en moyenne 410 euros mensuels de leur activité. Un tiers d'entre eux cumulaient cette activité avec un emploi salarié ; en incluant leur salaire, ils ont perçu en moyenne 2 100 euros par mois.

En 2016⁷, sur les 554 000 entreprises qui se sont créées en France (+ 6 % par rapport à 2015), 142 400 étaient des entreprises individuelles classiques (+ 10 %) et 222 800 des immatriculations sous le régime de micro-entrepreneur (- 0,3 %). On note que la part des

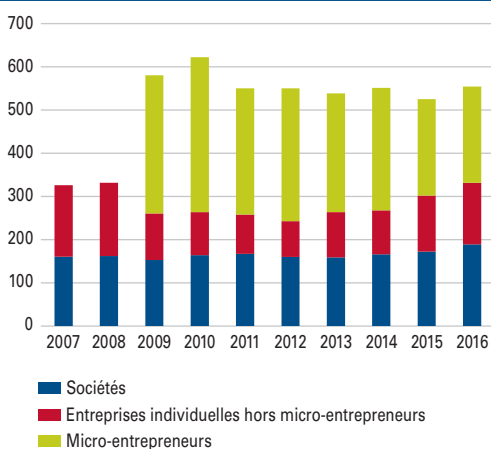
immatriculations de micro-entrepreneurs dans le nombre total de créations a décliné puisqu'elle s'élevait à 58 % en 2010 et est passée à 40 % en 2016, soit la proportion la plus faible depuis la mise en place du régime (annexe 2). En contrepartie, la part des créations d'entreprises individuelles classiques a augmenté (+ 26 %).

On note une faible porosité entre les différents statuts puisque, en 2015, seulement 2 % des micro-entreprises créées en 2010 et existant en 2015 sont transformées en EI ou en société.

Enfin, l'Insee⁸, dans une étude récente portant sur les évolutions 2010-2015, indique que, cinq ans après son immatriculation, 1 micro-entrepreneur sur 4 est encore actif sous ce régime⁹. Pour la même génération, la proportion d'entrepreneurs individuels classiques encore actifs après cinq ans est plus élevée (50 %).

G1 Évolution du nombre de créations d'entreprises

(en milliers)



Lecture : en 2016, le nombre de créations de sociétés s'élève à 188 800.
Champ : ensemble des activités marchandes non agricoles.
Source : Insee, répertoire des entreprises et des établissements (Sirene).

... ou créer son emploi

Il est certain que les créateurs d'entreprises individuelles ne sont pas tous motivés par l'envie de créer leur propre entreprise, mais par le besoin impérieux de créer leur emploi, à défaut de décrocher un CDI. Or, un certain nombre d'entreprises de services, en l'occurrence les plates-formes collaboratives, font aujourd'hui appel à des travailleurs indépendants, s'exonérant par là-même du paiement de charges sociales, là où certains considèrent

7 Insee première janvier 2017.

8 Insee « Les auto-entrepreneurs de 2010 : situation initiale, situation en 2013 et en 2015 », paru le 19 septembre 2017.

9 23 % des auto-entrepreneurs déclarés au premier semestre 2010 sont encore actifs sous ce régime. Et, parmi les 62 % qui ont effectivement démarré une activité économique, 38 % sont pérennes à cinq ans.

qu'elles devraient proposer des contrats de travail. La problématique du risque de requalification est aujourd'hui sur le devant de la scène et dans une étude récente, le Conseil économique, social et environnemental (CESE) a constaté que « dans 3 cas sur 5, le contentieux porte sur une demande de requalification du statut en salarié dans des cas d'activité exercée sous forme subordonnée. On note en particulier de nombreuses situations de cumul d'activités non autorisées ou encore de succession de relations salariales et indépendantes dans la même entreprise. Outre les conséquences automatiques de la requalification en matière d'application de législations sociales et fiscales en cas de travail dissimulé notamment, les situations de proximité entre indépendance et salariat peuvent entraîner un coût social et économique au vu des sanctions susceptibles d'être prononcées... ».

Compte tenu de la forte augmentation du taux de recours à des formes de travail indépendant, les membres du groupe de travail ont appelé à la vigilance, estimant que les travaux en cours ne devaient pas avoir pour effet de créer, même indirectement, un biais favorable au

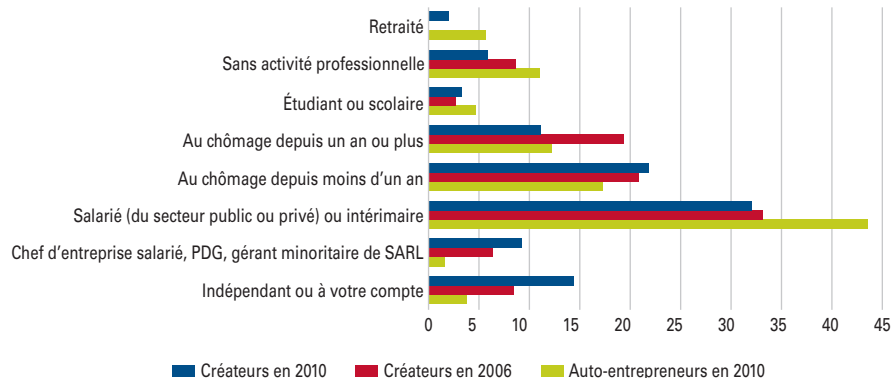
développement de ce type de relations économiques sur lesquelles pèse un risque de requalification.

Au cœur de la réflexion, l'accompagnement et la protection en matière bancaire et financière

L'objectif est d'accompagner et de protéger le particulier qui se lance dans l'aventure de la création de son entreprise, au moins de façon transitoire, pour éviter les premiers écueils, souvent difficiles à surmonter. Par exemple, le report de paiement des cotisations de charges sociales à la création a été cité parmi les causes de difficultés financières des travailleurs indépendants à leurs débuts, faute d'avoir su correctement anticiper cette charge future. Mais bien d'autres écueils ont été cités tels que la difficulté de présenter un dossier de demande de prêt à sa banque, la méconnaissance des besoins en matière d'assurance, qui peuvent engendrer des conséquences graves pour le travailleur indépendant et pour son entreprise, l'importance d'avoir des notions de comptabilité.

G2 Situation des créateurs en 2006 et 2010, et des auto-entrepreneurs en 2010, avant la création

(en %)



Source : Insee.

Autant d'exemples qui militent en faveur d'une information plus directement ciblée sur les problématiques financières, d'une formation facilement accessible et gratuite sur les thèmes spécifiques (comptabilité, relations bancaires et assurance), d'un accompagnement dans la durée et d'une meilleure coordination entre tous les partenaires, sur le terrain.

La mission a estimé notamment que la protection et l'accompagnement devaient donc être renforcés pour le travailleur indépendant dans les 3 premières années de la création de l'entreprise et jugé nécessaire d'intégrer aux travaux une réflexion sur les procédures en cas de difficultés.

Le périmètre du rapport. Le groupe de travail a choisi de ne pas s'arrêter à un statut juridique, partant du constat que toutes les catégories de professionnels pouvaient être touchées par des difficultés, qu'ils soient micro-entrepreneurs, artisans, commerçants, professions libérales...; en revanche, le groupe a considéré que les travaux devaient s'orienter dans une « problématique de transition » et s'attacher, le cas échéant, aux 3 premières années qui suivent la création de l'entreprise.

B. L'absence de formation budgétaire et financière, une bombe à retardement

S'il suffit en théorie d'un euro pour créer une société, ce n'est pas nécessaire pour créer une entreprise individuelle. Et c'est une chance pour chacun, quelles que soient ses ressources. En matière de connaissances

économiques ou financières, aucune compétence n'est exigée. Or, on ne gère pas un budget d'entreprise comme on gère son budget personnel : il faut un tableau de bord des entrées et des sorties, connaître son besoin en fonds de roulement, anticiper les délais de paiement, gérer au plus près sa trésorerie pour anticiper les difficultés et éviter les cessations de paiement... autant d'impératifs inhérents à la gestion financière de l'entreprise.

Sans surprise, la faiblesse du niveau de culture économique et financière des Français de tous âges, mise en lumière par le rapport du CCSF de janvier 2015¹⁰ se constate aussi chez le travailleur indépendant. Les divers accompagnants et partenaires institutionnels ou associatifs¹¹ participant au groupe de travail en témoignent : nombre de personnes qui ont créé leur entreprise n'ont ni les connaissances, ni les compétences financières et économiques leur permettant de prendre en toute connaissance de cause les bonnes décisions de gestion. Le médiateur du crédit souligne ainsi : « *Les apprentis entrepreneurs qui se lancent dans la création d'une entreprise sans aucune formation financière vont au-devant de grandes difficultés. Les défaillances d'entreprises sont, dans de nombreux cas, la conséquence de cette carence. Elles résultent, en majorité, de la mauvaise maîtrise des problématiques de paiement et de financement.* »

L'absence d'une culture économique et financière est très largement considérée comme un facteur très important d'échec.

¹⁰ Définissant une stratégie nationale en matière d'éducation financière.

¹¹ Chambre de commerce et d'industrie, chambre des métiers, Adie, Medef, Banque de France, etc.

Une enquête Système d'information sur les nouvelles entreprises (Sine) auprès des créateurs d'entreprises de 2010¹² indique que :

- 2 créateurs sur trois n'ont suivi aucune formation ;
- 21 % ont suivi une formation parce qu'elle était imposée ou requise ;
- 12 % en ont suivi une à leur demande.

L'offre de formation est pourtant large, émanant tout naturellement des acteurs ayant fait le constat de l'insuffisante culture financière : au sein des chambres des métiers, de commerce et d'industrie, des organisations professionnelles (Medef, CPME, Urssaf), au niveau des établissements bancaires, des entreprises d'assurance... Ils proposent aux artisans et commerçants des formations et services professionnels, des formations en amont du démarrage d'une activité professionnelle pour les étudiants en fin de cycle (les futures professions libérales notamment). Une façon de les sensibiliser à l'univers de l'entrepreneur.

L'offre d'accompagnement est également développée au niveau local : l'écosystème porte les créateurs d'entreprises volontaires en leur proposant de se regrouper dans des pépinières d'entreprises, incubateurs... Bénéficiaire de conseils, de soutiens, partager l'expérience de leurs aînés, échanger sur les difficultés rencontrées, intégrer les enjeux sont les grands avantages de ces formules où l'humain joue un rôle essentiel.

La Banque de France a développé depuis un an un dispositif d'accompagnement des TPE pour aider les chefs d'entreprise à maîtriser les structures financières.

Parmi les outils mis à leur disposition, la banque centrale a élaboré un jeu intégrant les principales notions nécessaires au créateur d'entreprise. Présenté dans différentes rencontres et salons, il rencontre un vif succès, a-t-elle constaté. Cette première approche ne saurait remplacer l'acquisition plus approfondie de connaissances budgétaires et financières. Cet accompagnement doit s'inscrire dans la durée. La Banque de France souligne que *« l'accompagnement est important les trois premières années, mais aussi après, car le développement du chiffre d'affaires ne garantit pas l'absence de dépôt de bilan »*.

Malheureusement, ces offres de formation et d'accompagnement sont insuffisamment exploitées, pas assez visibles pour le créateur d'entreprise et souffrent d'un déficit de coordination.

Plusieurs explications ont été évoquées.

En premier lieu, le futur entrepreneur peut ignorer l'existence de ces offres. La mission a constaté qu'elles souffrent de dispersion et d'un manque de communication. Même le très pédagogique site dédié aux micro-entrepreneurs, Agence France Entrepreneur (AFE), est encore méconnu. Le particulier non averti qui cherche à se lancer dans l'aventure entrepreneuriale aura du mal à trouver les sites les plus adaptés, à faire la part entre ceux qui ont une visée commerciale et ceux qui sont purement pédagogiques, à sélectionner le site qui délivre l'information objective adaptée à son besoin.

Il peut également manquer de temps ou de motivation quand une formation d'une semaine (5 jours par exemple à la CCI) lui est proposée. Le temps de la

¹² Insee, « Les créations et créateurs d'entreprises en 2010 », paru le 17 mai 2017.

formation, même si elle est gratuite, présente alors un coût en termes de déplacement, de logement, de manque à gagner... Surtout, il ne ressent le besoin de formation que lorsqu'il est « en situation », de façon ponctuelle et ciblée. Enfin, la diversité, voire la dispersion de l'offre, implique d'être en mesure d'effectuer un choix. En l'absence de coordination d'ensemble ou d'information objective sur la qualité, le contenu et l'utilité des offres, le choix devient souvent un non-choix.

Il convient donc de trouver le moyen de toucher les petits entrepreneurs solitaires qui ne profitent pas des initiatives existantes et trébuchent. Il est aussi nécessaire de mettre à disposition une information coordonnée et objective sur les formations et accompagnements, accessible à tous, quel que soit leur statut ou leur secteur d'activité.

Un certificat pour entreprendre

Il est proposé de mettre en place une formation à distance, spécialement conçue pour les travailleurs indépendants (*e-learning* ou *MOOC*), sans remettre en cause les formations présentielle existantes dont les avantages indéniables ont été décrits *supra*.

Il s'agit, en revanche, en complément, de chercher à toucher tous ceux qui ne s'inscrivent pas dans ces formations, quel qu'en soit le motif, d'une part pour leur fournir ce dont ils ont besoin, d'autre part pour les connaître, par exemple en recueillant une adresse courriel grâce à laquelle on pourra ultérieurement les informer, enfin pour s'assurer qu'ils ont le minimum de connaissances et de compétences leur permettant de prendre les bonnes décisions de gestion de leur entreprise.

L'idée est ainsi de créer par ce moyen un « *certificat pour entreprendre* ». Conçue pour un particulier, sous la forme de modules traitant de comptabilité, de sujets bancaires et d'assurance, cette formation serait accessible en ligne, facile d'accès et gratuite. Elle ne serait pas obligatoire au sens où elle peut l'être dans certaines professions réglementées. Elle doit en revanche être incitative pour le travailleur indépendant dans des termes à définir. Il est proposé d'approfondir cette idée et d'en confier l'organisation à la Banque de France, en partenariat avec tous les acteurs concernés.

Et, pour une prise de conscience de l'intérêt pour le travailleur indépendant d'avoir une base de connaissances financières et comptables, il serait utile d'intégrer au parcours de formalités de création de l'entreprise du Centre de formation des entreprises (CFE), un quizz de connaissances financières.

Le fait d'intégrer ce quizz au parcours permettrait ainsi au travailleur indépendant de mieux évaluer son niveau de compétence dans ces domaines et, en fonction du résultat obtenu, de prendre conscience de son importance pour lui et pour la pérennité de son entreprise.

Pour un accompagnement dans la durée

La même étude de l'Insee sur les créateurs d'entreprises en 2010 indique que :

- 50 % des créateurs ont monté leur projet seul ou avec l'appui de leur conjoint ;
- 23 % des créateurs de 2010 ont reçu l'appui d'un professionnel agissant comme un spécialiste dans son domaine (comme en 2006) ;

- 28 % ont reçu l'appui d'une structure dédiée à la création d'entreprises (chambre de métiers, associations, autres), après 31 % en 2006.

L'accompagnement est essentiel pour assurer la réussite du projet et la pérennité de l'entreprise mais il doit se faire dans la durée et avec des structures proches du terrain. La Banque de France conserve un maillage en région et est aujourd'hui très proche des entreprises. Médiateur du crédit, elle a mis en place un dispositif d'accompagnement des TPE, avec un correspondant par département et travaille déjà étroitement avec les partenaires locaux. Ce dispositif, créé en 2016, connaît déjà un fort développement avec 2 142 saisines en 2017 et une accélération de la progression ces derniers mois avec plus de 200 saisines par mois. Cela démontre combien le besoin d'accompagnement et de coordination est élevé. La Banque de France a des équipes compétentes et présentes sur le terrain ; elle est donc bien placée pour orchestrer cet accompagnement dans la durée et assurer une bonne coordination avec les acteurs locaux. Elle est également bien positionnée pour orienter le créateur d'entreprise vers les bons interlocuteurs, que ce soit vers la micro-assurance ou le microcrédit ou le conseiller sur les procédures de traitement des difficultés.

C. Propositions

Pour une meilleure formation et information

Afin de favoriser l'accès à une information coordonnée, il est proposé de s'appuyer sur une structure opérationnelle ayant une dimension de place, reconnue par l'ensemble des acteurs, capable de mobiliser les

synergies et disposant d'une solide expérience des actions pédagogiques dans le secteur financier, ainsi que de la création et de la gestion d'un site internet. La Banque de France, dont la neutralité est incontestée notamment en termes commerciaux, pourrait être cette structure. En effet, dans la suite du rapport du CCSF sur la stratégie nationale en matière d'éducation financière de janvier 2015, la Banque de France a été désignée opérateur national de cette stratégie en 2016. Très engagée dans cette action sociale, elle a mis en place un portail d'éducation financière des publics début 2017 : « Mes questions d'argent » qui rencontre un vrai succès et qui a su développer une synergie avec les acteurs sociaux au niveau local et national. Il paraît ainsi tout à fait cohérent, logique et productif de s'appuyer sur ce nouvel outil pour développer une information ciblée et mettre en place une formation à distance des travailleurs indépendants.

- Favoriser l'accès à une information coordonnée à partir d'une entrée unique.
- Développer une formation à distance spécialement conçue pour les travailleurs indépendants (*e-learning* ou *MOOC*).
- Intégrer au parcours de formalités pour la création d'une entreprise du CFE un quizz de connaissances bancaires, comptables et financières renvoyant, le cas échéant, vers la formation à distance.

Renforcer l'accompagnement

- Favoriser l'accompagnement en région par un élargissement du dispositif Banque de France – TPE aux travailleurs indépendants.

2

Le travailleur indépendant et la relation bancaire

A. La convention de compte

La première action du travailleur indépendant est souvent l'ouverture d'un compte bancaire.

Deux textes traitent de l'ouverture de comptes bancaires par les personnes physiques agissant pour des besoins professionnels.

L'article L. 133-6-8-4 du Code de la Sécurité sociale précise que : « *Le travailleur indépendant qui a opté pour l'application de l'article L. 133-6-8 du présent Code est tenu, au plus tard douze mois après la déclaration de la création de son entreprise, de dédier un compte ouvert dans un des établissements mentionnés à l'article L. 123-24 du Code de commerce à l'exercice de l'ensemble des transactions financières liées à son activité professionnelle.* »

Le droit de la Sécurité sociale impose donc au travailleur indépendant ayant opté pour le régime de micro-entrepreneur d'avoir un compte dédié à son activité professionnelle sans se prononcer sur la nature du compte.

Cette obligation a été confirmée par la loi n° 2016-1691 du 9 décembre 2016 relative à la transparence, à la lutte contre la corruption et à la modernisation de la vie économique (loi dite « Sapin 2 de 2016 »).

Le Code monétaire et financier fixe les modalités d'ouverture de ce compte.

L'article L. 312-1-6 du Code monétaire et financier, issu de la loi n° 2013-672 du 26 juillet 2013 de séparation et de régulation des activités bancaires (dite loi SRAB), dispose que :

« La gestion d'un compte de dépôt pour les personnes physiques agissant pour des besoins professionnels est réglée par une convention écrite entre le client et son établissement de crédit. Les principales stipulations que cette convention de compte doit comporter, notamment les modalités d'accès à la médiation, sont précisées par un arrêté du ministre chargé de l'Économie. »

Pour le professeur Myriam Roussille ¹³, cette mesure « *s'inscrit dans une tendance à étendre aux professionnels personnes physiques, les mesures mises en place au profit des consommateurs* ».

L'article L. 312-1-6 du Code monétaire et financier est complété de l'arrêté du 1^{er} septembre 2014 relatif à la convention de compte de dépôt pour les personnes physiques agissant pour des besoins professionnels (annexe 3).

¹³ « *Loi SRAB : Incidences sur les relations des banques avec leur clientèle* », *La Semaine juridique entreprise et affaires*, 28 novembre 2013.

La pratique des banques tend à privilégier l'ouverture d'un compte professionnel

Du côté des établissements bancaires, la demande d'ouverture d'un compte séparé conduit les conseillers à orienter les clients vers l'ouverture d'un compte professionnel.

Les représentants des établissements de crédit ont indiqué qu'il leur est nécessaire d'ouvrir des comptes de type « professionnel » pour les raisons suivantes.

- Une raison juridique : la convention dépend de la nature du compte (et donc des opérations qui y sont domiciliées), avec un corpus juridique différent.
- Une raison technique : certains produits spécifiques ne peuvent être rattachés qu'à un compte de professionnel ; par exemple, l'octroi d'un prêt professionnel, les services liés à la monétique (terminal de paiement physique ou virtuel...).
- Une raison liée à des obligations prudentielles : une obligation de connaissance du client (« KYC ») dans le cadre de la lutte anti-blanchiment et de la lutte anti-terrorisme. Une absence de différenciation des comptes faciliterait le financement du terrorisme et le blanchiment, en rendant plus difficile les dispositifs LAB/LAT des banques puisque les scénarii de contrôle et de profilage sur les opérations professionnelles ne sont pas adaptées à des opérations de particuliers et vice versa. Les professionnels indiquent notamment que l'ACPR leur demande de mettre en œuvre des scénarii de contrôle différents, qui ne pourraient être rendus possible qu'à la condition *sine qua non* de distinguer les différents types de

comptes. De plus, un conseiller de clientèle de particulier n'est pas formé à réaliser les obligations de KYC liées à une activité professionnelle. Ils estiment que l'on mettrait sciemment en difficulté les banques alors qu'un manquement à ces dispositions relève de sanctions pénales.

- Le traitement fiscal n'est pas le même que celui d'un particulier, et toute initiative de ce type aboutirait à rendre plus difficile l'identification de ce travail indépendant avec le risque d'un traitement fiscal inapproprié.
- Une raison de compétence et d'accompagnement : un chargé de clientèle de compte de particuliers n'est pas formé au suivi de la clientèle des professionnels. Son incompétence en la matière, entraînerait assurément des risques de défaut de conseil mettant en difficulté tant les entrepreneurs, que les conseillers de clientèle et la banque.
- Une raison de cohérence : compte tenu du caractère spécifique de l'activité commerciale à laquelle se dédie ce professionnel, il est nécessaire de distinguer clairement ce compte d'un compte de particulier pour éviter la confusion entre les deux régimes, la confusion quant au type de crédit ou de solution de financement applicable, et poser les jalons d'une « ancienneté bancaire professionnelle » pour le jour où cette activité trouvera son essor.

En résumé, les représentants des banques considèrent qu'il est indispensable de pouvoir identifier et gérer correctement les clients et leurs besoins.

Pour sa part, l'ACPR estime qu'aucune disposition législative ou réglementaire n'interdit à une personne physique

agissant à titre professionnel de détenir un compte bancaire avec les mêmes services et tarifications qu'une personne physique n'agissant pas à des fins professionnelles, hormis les plafonnements de certains frais (commissions d'intervention...) que le Code monétaire et financier réserve aux personnes physiques n'agissant pas à des fins professionnelles.

Les services proposés sont, bien entendu, différents selon le type de compte concerné : un professionnel personne physique qui débute n'a souvent pas un besoin très complexe. Au-delà de l'accompagnement et des conseils que peut lui procurer son interlocuteur, il recherche souvent en termes de produits et services un équipement simple : un compte séparé, un accès à la banque en ligne, la possibilité de procéder à des virements et de mettre en place des prélèvements, et parfois des moyens de paiement physiques, généralement une carte bancaire, voire un chéquier. Rien de plus que ce dont il dispose déjà par ailleurs à titre particulier.

Naturellement, ses besoins évoluent avec le développement de l'entreprise, et justifient alors le passage à un compte professionnel.

Dans la pratique, on observe que les travailleurs indépendants demandent l'ouverture d'un second compte de particulier afin de bénéficier de services et d'une tarification leur paraissant en adéquation avec leur activité, et, s'ils ne peuvent l'obtenir dans leur première banque, ils se tournent vers une banque concurrente pour ouvrir un compte de particulier. D'ailleurs, dans le cadre du droit au compte, la Banque de France accepte de désigner un établissement pour l'ouverture d'un deuxième compte de particulier.

Les représentants des établissements de crédit ont indiqué que les banques ne procédaient plus à ce type d'ouvertures sauf à ce que le client n'informe pas sa banque du caractère professionnel des opérations qui transiteront sur le compte.

Il est donc important, pour un travailleur indépendant, que la gamme commerciale soit suffisamment large pour être toujours adaptée, en contenu et en prix, à l'évolution des besoins du professionnel, des services basiques aux services plus complexes qui ne peuvent relever que d'une convention de compte « professionnel » (crédits d'investissement, autorisations de découverts liés aux flux de trésorerie, systèmes de paiement en ligne sur internet...).

Compte unique ou compte séparé

Dans le cadre de la loi n° 2016-1691 du 9 décembre 2016 relative à la transparence, à la lutte contre la corruption et à la modernisation de la vie économique (loi dite « Sapin 2 de 2016 »), le projet de loi initial prévoyait la suppression de l'obligation pour les micro-entrepreneurs de détenir un compte bancaire dédié à leur activité professionnelle, aux motifs que :

« [...] cette obligation, introduite par la loi n° 2014-1554 du 22 décembre 2014 de financement de la Sécurité sociale pour 2015 (article 94), ne s'applique qu'aux micro-entrepreneurs et non aux autres entrepreneurs individuels, ce qui constitue une différence de traitement difficilement justifiable. Par ailleurs, elle génère des formalités et un coût supplémentaire qui freinent l'initiative économique et constituent une barrière à la création d'entreprises et notamment de très petites entreprises.

Enfin, l'exigence d'un compte séparé n'est pas nécessaire au bon accomplissement des contrôles, dès lors que le micro-entrepreneur est soumis à une obligation de tenue d'un livre-journal des recettes professionnelles ».

Au cours des débats (cf. annexe 3) et face à Emmanuel Macron, alors ministre de l'Économie, qui défendait le texte, le rapporteur de la Commission des lois faisait notamment valoir au travers d'un amendement imposant l'obligation pour le micro-entrepreneur d'une ouverture d'un compte séparé au bout de 12 mois d'activité que : *« Le double compte représentera certes une sorte de ticket d'entrée, dans la mesure où il oblige à engager des frais alors même qu'ils n'ont pas 1 euro en caisse, si je puis dire. Cela étant, il aura d'abord une vertu pédagogique pour l'auto-entrepreneur, qui n'a pas vocation à rester enfermé dans ce statut toute sa vie. Par ailleurs, il donnera une lisibilité aux organes de contrôle – même si je sais qu'en pratique les contrôles sont rares, voire inexistants, ce que nous pouvons regretter. Enfin, il donnera de la lisibilité à son détenteur. Beaucoup d'auto-entrepreneurs, que j'ai interrogés, m'ont dit leur satisfaction de pouvoir au moins identifier les flux d'un compte à l'autre et de distinguer ainsi leur vie personnelle et leur activité professionnelle... En ce qui concerne le coût, le texte n'impose pas un compte professionnel : cela pourra être un compte bancaire courant, dont le coût estimé n'est pas de 200 euros par an mais de 5 euros par mois. »*

Sur ce dernier point, la profession a tenu à rappeler qu'afin de répondre à la problématique de progressivité des services mis en place et de la facturation en découlant, plusieurs offres à destination des travailleurs indépendants (notamment les auto-entrepreneurs) sont proposées par plusieurs établissements, allant de 6 euros à

15 euros par mois (soit 72 euros à 180 euros annuel) et leur permettant de disposer d'une palette de services assez large (ex : consultation de comptes en ligne, chèques et effets crédités, mise en place de prélèvements, tenue de compte, commission de mouvement, assurance des moyens de paiement, e-relevé, relevé de compte bimensuel, information journalière sur les soldes par mail ou sms, information de mise à disposition des moyens de paiement par mail ou sms, envoi de chéquier, mise à disposition de découvert, modification de plafond carte...). Cette tarification est proche de celle proposée aux consommateurs au travers des offres packagées (72 euros TTC annuel pour les clients ayant un profil de petit consommateur au titre de l'étude de la CLCV).

À l'unanimité, les représentants des établissements de crédit, des associations d'accompagnement et des institutions de microfinance ont rappelé que les échecs étaient très souvent liés à des confusions comptables et ont estimé que le fait d'avoir un compte dédié à l'activité professionnelle séparé du compte personnel présente de grandes vertus pédagogiques. Ils ont donc estimé que le retour à un compte unique, qui offre l'avantage d'une tarification bancaire globale plus faible, devait être compensé par une solide formation sur les questions financières afin d'éviter tout amalgame entre les flux professionnels et personnels.

B. Le droit au compte

Le fait qu'un compte distinct pour une personne physique agissant pour des besoins professionnels ne soit pas systématiquement un compte réservé aux professionnels, a été également pris en compte par le

législateur et par la Banque de France dans le cadre du droit au compte.

En effet, l'article L. 312-1 du Code monétaire et financier rappelle que le droit à l'ouverture d'un compte de dépôt dans l'établissement de crédit de son choix, sous réserve d'être dépourvu d'un tel compte en France s'applique à toute personne physique ou morale domiciliée en France.

Une interprétation stricte de l'article L. 312-1 du Code monétaire et financier conduit à réserver le droit au compte aux personnes n'ayant aucun compte, le législateur utilisant le terme « dépourvu ». Dès lors, une personne ayant déjà un compte personnel ne pourrait mettre en œuvre le droit au compte.

Toutefois, logiquement, au regard des règles imposées ci-dessus, la Banque de France veille à ce qu'un deuxième compte de particulier puisse être ouvert, dans le cadre du droit au compte, à la personne physique agissant pour des besoins professionnels, si elle s'est vue refuser l'ouverture d'un compte pour son activité.

C. La médiation bancaire

L'extension aux professionnels de la médiation bancaire a également fait l'objet de débats au sein du groupe de travail. Depuis décembre 2002, d'une façon générale, les banques offrent à leurs clients consommateurs la possibilité de saisir un médiateur pour le traitement de leurs litiges qui constitue un ultime recours amiable après épuisement des procédures de réclamations internes aux banques. Chaque banque propose un

médiateur désigné selon les règles fixées par la loi (transposition directive RELC ci-dessous). Il peut s'agir d'un médiateur d'entreprise ou du médiateur auprès de la Fédération bancaire française (FBF), qui a mis un service de médiation commun à la disposition des banques qui ne souhaitent pas se doter d'un médiateur attitré. Pour les professionnels, certaines banques ont mis en place des services de médiation.

Un contexte législatif et réglementaire en constante évolution

L'article L. 312-1-6 issu de la loi n° 2013-672 du 26 juillet 2013 de séparation et de régulation des activités bancaires (dite loi SRAB), qui impose l'existence d'une convention écrite entre le client et son établissement de crédit dans la gestion d'un compte de dépôt pour les personnes physiques agissant pour des besoins professionnels, précise dans son second alinéa :

« Les principales stipulations que cette convention de compte doit comporter, notamment les modalités d'accès à la médiation, sont précisées par un arrêté du ministre chargé de l'Économie. »

Cet arrêté énumère les dispositions générales relatives à la convention de compte et notamment en précisant l'obligation de reprendre l'information relative à la médiation bancaire au sein de la convention dès lors que le dispositif existe :

« [...] lorsqu'un dispositif de médiation est prévu, [la convention de compte indique les] modalités de saisine du médiateur compétent dont relève l'établissement de crédit ».

La médiation en France a ensuite connu des changements notoires avec la transposition en août 2015, de la directive européenne du 21 mai 2013 relative au règlement extrajudiciaire des litiges de consommation (directive RELC). Cette ordonnance définit et encadre strictement les compétences et les activités du médiateur de la consommation et crée une Commission d'évaluation et de contrôle de la médiation de la consommation chargée notamment de tenir à jour la liste des médiateurs de la consommation.

Et de fait, l'article L. 316-1 du Code monétaire et financier dispose dorénavant que :

« [...] tout consommateur a droit de recourir gratuitement à un médiateur... en vue de la résolution d'un litige qui l'oppose à un établissement de crédit, une société de financement, un établissement de monnaie électronique ou de paiement, et relatifs aux services fournis et à l'exécution de contrats conclus dans le cadre du présent titre et du titre II du présent livre et relatifs aux produits mentionnés au titre I^{er} et II du livre II ».

Dans le même temps, l'article L. 312-1-6 restait inchangé.

Commentant l'article L. 312-1-6, le professeur Myriam Roussille, agrégée des facultés de droit, estime, dans une étude détaillée ¹⁴ :

« À dire vrai, on peut penser que c'est une autre mesure, annexe à la signature d'une convention, qui est véritablement importante. La loi nouvelle prévoit en effet que la convention de compte devra comporter les modalités d'accès à la médiation. Là, l'innovation est notable, car elle s'inscrit dans un élargissement du dispositif de médiation bancaire. D'abord développée sur une base

volontaire, la médiation a été légalement imposée par la loi Murcef du 11 décembre 2001 (Code monétaire et financier, art. L. 316-1).

Conçue à l'origine pour faciliter les contestations nées du fonctionnement du compte de dépôt impliquant des consommateurs, elle a été généralisée, par la loi Chatel du 3 janvier 2008, à tous les litiges entre banques et consommateurs. La loi de séparation des activités bancaires impose d'ouvrir la médiation bancaire aux professionnels personnes physiques, ce qui correspond à la pratique de certains établissements, mais pas de tous, loin s'en faut. Cette obligation nouvelle permettra aux banques d'amortir le dispositif qu'elles ont mis en place. »

D'autres auteurs ont également retenu que le législateur avait imposé en 2013 l'ouverture de la médiation aux professionnels personnes physiques ¹⁵. L'amendement n° 7 du gouvernement sur la ratification de l'ordonnance 2017-1252 portant transposition de la directive 2015/2366 concernant les services de paiement dans le marché intérieur qui a été adopté le 5 février 2017 par l'Assemblée clarifie les obligations des prestataires de services de paiement à l'adresse des utilisateurs professionnels concernant les procédures de règlement extrajudiciaire à leur disposition. Il précise que la France a fait

¹⁴ « Loi SRAB : Incidences sur les relations des banques avec leur clientèle », La Semaine juridique entreprise et affaires, 28 novembre 2013.

¹⁵ J. Lasserre Capdeville, note sous CA Paris, 31 octobre 2013, n° 12/04 613, LEDB janvier 2014, p. 4 : « Notons, néanmoins, une récente évolution en la matière. La loi du 26 juillet 2013 de séparation et de régulation des activités bancaires impose désormais d'ouvrir la médiation bancaire aux professionnels personnes physiques (Code monétaire et financier, art. L. 312-1-6, al. 2) ».

Voir aussi Gazette du Palais, 28 octobre 2014, « Information pratique sur la médiation bancaire » : « La médiation bancaire est un service gratuit que chaque banque est tenue de mettre à disposition de ses clients, personnes physiques, professionnels ou non. »

usage de la faculté qui lui était ouverte de réserver le droit de recourir à un médiateur aux particuliers.

Certains établissements de crédit proposent pour des raisons commerciales l'extension de leur médiation bancaire aux professionnels comme l'autorise l'article L. 312-1-6 du Code monétaire et financier, alors que d'autres ont conservé une approche exclusivement consumériste de la médiation.

Il n'en demeure pas moins qu'il est important que les travailleurs indépendants bénéficient d'un accès à un règlement extra-judiciaire des litiges, comme le permet la médiation.

D. Propositions

Sur la convention de compte

- Encourager le développement d'une gamme commerciale adaptée en contenu et en prix aux

besoins du travailleur indépendant, selon le niveau de développement de son activité, dans le cadre d'un compte séparé.

Sur la médiation

- Favoriser un accès à la médiation pour le travailleur indépendant. Il est proposé :

- 1) soit de modifier l'arrêté du 1^{er} septembre 2004 comme suit :

Article 2 : Le contrat mentionné à l'article 1^{er} comporte au moins les informations suivantes :
5 – Les dispositions générales relatives à la convention de compte :...
– modalités de saisine du médiateur compétent dont relève l'établissement de crédit.

- 2) soit d'encourager les établissements de crédit à une extension de la médiation bancaire aux travailleurs indépendants en privilégiant les bonnes pratiques de place.

3

Les assurances : quelle protection pour le travailleur indépendant

A. Pas d'obligation d'assurance

L'assurance est un élément clé de développement et de succès pour le travailleur indépendant. Pour autant, hormis quelques professions, notamment réglementées¹⁶ soumises à une obligation d'assurance, le principe reste celui de la liberté de souscrire ou non une assurance de responsabilité civile (RC).

L'assurance de responsabilité professionnelle peut, par ailleurs, faire l'objet d'un devoir d'information vis-à-vis des clients¹⁷. Pour les professions qui présentent des risques faibles à l'égard des tiers, l'absence de souscription d'une RC Pro peut être perçue par le travailleur indépendant comme une opportunité de limiter ses coûts. Elle le laisse néanmoins sans aucune protection en cas de sinistre. Il devra, en effet, alors assumer seul la réparation des dégâts qu'il aura engendrés au risque de mettre en péril la pérennité de son activité et éventuellement son patrimoine personnel.

Une RC Pro « entrée de gamme » est difficilement envisageable

La mise en cause d'une responsabilité civile peut venir de tous les horizons (mise en cause par un client, un fournisseur, un salarié, un voisin, les autorités). Comme il est impossible de lister les risques auxquels s'expose

un professionnel du fait de la responsabilité civile, les contrats sont des contrats « tout sauf », qui excluent par défaut un certain nombre de cas précis. Dans ces conditions, il est difficile de construire des contrats de RC Pro dégradés. L'assureur peut jouer sur les montants de garanties (par exemple 1, 2, 10 millions) mais sur l'événement lui-même, le risque de mise en cause ne peut être limité. En conséquence, une assurance de RC « d'entrée de gamme » ne peut être élaborée, notamment quand la loi rend cette couverture obligatoire. La responsabilité civile est extrêmement variable d'une activité à une autre et l'assureur analyse au cas par cas la qualification, l'expérience des personnes et offre une garantie à un prix et un plafond personnalisés.

À cette diversité de profils, s'ajoute aujourd'hui l'émergence de plateformes collaboratives qui rend les statuts hybrides. En principe, l'activité professionnelle doit être couverte en tant que telle, soit par le biais d'un contrat

¹⁶ La législation prévoit cependant une assurance professionnelle obligatoire pour un grand nombre de professions dites « réglementées », dont l'accès n'est pas libre et est régi par des dispositions ou diplômes spécifiques. C'est le cas, par exemple, des médecins et chirurgiens, des architectes et artisans du bâtiment – très exposés aux poursuites en raison des multiples garanties dont bénéficie le maître d'ouvrage –, de certains professionnels du droit (notaires et avocats, huissiers...) ou encore des agents immobiliers.

¹⁷ La loi « Pinel » du 18 juin 2014 oblige désormais les entreprises artisanales à mentionner sur leurs devis et factures les informations relatives à leur assurance professionnelle obligatoire afin d'assurer une meilleure transparence envers leurs clients.

souscrit individuellement par le travailleur indépendant, soit via l'adhésion à un contrat collectif souscrit, le cas échéant, par l'intermédiaire de la plateforme, qui peut également prendre en charge le coût de l'assurance.

La pratique montre qu'il existe sur le marché des assurances multirisques professionnelles adaptées également aux besoins des travailleurs indépendants qui lancent leur activité. Ces contrats multirisques peuvent couvrir à la fois les locaux, biens et matériels professionnels et la responsabilité civile professionnelle. Les assureurs rendent cette garantie flexible à l'intérieur du contrat ou spécifique quand elle s'adresse à une profession déterminée, homogène. L'offre est alors adaptée par profession avec des plafonds de garanties, en assurance de biens comme en RC, calibrés en fonction des besoins du professionnel. Il ressort des échanges que l'offre d'assurance adaptée aux travailleurs indépendants est suffisante et individualisée dans l'approche.

Les assurances de personnes

Concernant les assurances de personnes – elles aussi facultatives –, il est dans l'intérêt du travailleur indépendant de compléter son régime social de base – devenu sécurité sociale des indépendants – par des assurances complémentaires spécifiques en matière de santé, prévoyance, retraite et perte d'emploi¹⁸, selon son profil et ses besoins. En particulier, à la différence des salariés qui bénéficient d'une prise en charge obligatoire de l'incapacité de travail, les travailleurs indépendants ne perçoivent d'indemnités journalières pour couvrir la perte de revenus en cas d'impossibilité de travailler (invalidité, ITT, maternité...) que s'ils souscrivent librement une assurance individuelle *ad hoc*.

L'idée d'une offre groupée d'assurances de personnes, standardisée et spécifiquement conçue pour les travailleurs indépendants, a été soumise au groupe de travail.

Les représentants des mutuelles et des sociétés d'assurance ont souligné, de façon unanime, la difficulté de tracer les contours d'une offre standardisée d'assurance de personnes pour les travailleurs indépendants, toutes professions confondues, compte tenu de la grande diversité de leur situation.

Ainsi, la mutualisation des risques d'un travailleur indépendant qui conserve un emploi salarié et les protections qui y sont attachées avec celle d'un chômeur, lui aussi protégé socialement, et avec celle d'un créateur ne bénéficiant d'aucune garantie leur paraît quasiment impossible au regard des règles assurantielles et des équilibres de leur profession. À cette diversité statutaire du travailleur indépendant s'ajoute celle de ses besoins de protection, par exemple, selon qu'il doive utiliser ou non des locaux professionnels, qu'il ait ou non la charge d'une famille...

Les représentants de la profession de l'assurance ont également mis en avant la très grande palette des offres commerciales qu'ils proposent pour répondre à tous les besoins des travailleurs indépendants. Ils ont ajouté que la nouvelle directive européenne de distribution des produits d'assurance leur impose, outre un ciblage de la clientèle (gouvernance et surveillance des produits), qu'une information standardisée des produits d'assurance non-vie (*Insurance Product Information Document* – IPID) soit donnée systématiquement au

¹⁸ La réforme annoncée de l'assurance chômage et son extension aux indépendants réduirait l'intérêt de cette assurance.

client particulier et au client professionnel, pour assurer une information simple et claire et permettre une meilleure comparabilité des produits.

Le choix par l'impôt

En l'absence d'obligation de s'assurer professionnellement, le régime fiscal et social dont relève le travailleur indépendant influe sur ses choix de protection.

S'il opte pour un statut d'entreprise, les primes destinées à couvrir la responsabilité civile de l'exploitant à l'égard des tiers (responsabilité civile professionnelle, responsabilité civile du fait des préposés, responsabilité civile en cas d'accidents causés par les véhicules appartenant à l'entreprise, garantie décennale) constituent des charges professionnelles déductibles de l'impôt.

En outre, la loi du 11 février 1994 relative à l'initiative et à l'entreprise individuelle, dite « loi Madelin » permet aux travailleurs non salariés (TNS) non agricoles de déduire de leur revenu imposable dans la limite de plafonds¹⁹, les cotisations versées chaque année au titre d'un contrat « Madelin », afin de se constituer une retraite complémentaire ou acquérir des garanties de prévoyance et de santé, ou le versement d'indemnités en cas de perte d'emploi subie.

En revanche, le travailleur indépendant qui opte pour le statut de la micro-entreprise bénéficie d'un régime micro-social avec paiement des charges sociales selon son activité et en pourcentage de son chiffre d'affaires et d'un régime micro-fiscal, avec abattement forfaitaire pour frais professionnels sur son chiffre d'affaires, en fonction de son activité.

Cette différence de traitement fiscal et social participe de l'extrême diversité des situations des travailleurs indépendants et contribue à déterminer les choix des uns et des autres quant à la souscription d'une RC Pro ou d'assurances complémentaires.

B. Sensibiliser sur les risques encourus

Il est difficile de trouver des chiffres globaux sur le taux de souscription des micro-entrepreneurs aux différentes assurances personnelles ou professionnelles et sur leur connaissance des risques encourus. Une étude Adie/Essec de 2006 donne néanmoins quelques pistes tout en montrant la vulnérabilité des micro-entrepreneurs :

- 40 % considèrent que l'assurance n'est pas nécessaire et qu'elle ne constitue pas un facteur clé de pérennisation de leur entreprise ;
- 2 micro-entrepreneurs sur 3 n'ont aucune assurance ou disposent d'une assurance ne couvrant que partiellement leur activité ;

19 Les plafonds de déduction fiscale « Madelin » pour 2018 :

- pour la santé/prévoyance : quel que soit le revenu professionnel 3,75 % du bénéfice imposable + 7 % du PASS avec un total inférieur à 3 % de 8 PASS soit maximum 9 536 euros ;
- pour la retraite : 10 % du PASS, quel que soit le revenu professionnel ; ou 10 % du bénéfice imposable dans la limite de 8 PASS + 15 % de la fraction de ce bénéfice comprise entre 1 et 8 PASS soit un maximum de 73 504 euros ;
- pour la perte d'emploi : 2,5 % du PASS quel que soit le revenu professionnel ou 1,875 % du bénéfice imposable dans la limite de 8 PASS soit un maximum de 5 960 euros.

- 20 % des micro-entrepreneurs ne peuvent s'assurer à cause du coût financier de l'assurance ;
- avant d'atteindre leur 5^e anniversaire, 14 % des micro-entrepreneurs arrêtent leurs activités pour des raisons non économiques (accident, vol, maladie...).

En 2010, 10 % des assurés ont eu un sinistre (arrêt de travail ou dommages).

Face à cette situation, les représentants des sociétés et mutuelles d'assurances au groupe de travail ont souhaité qu'une action forte et coordonnée puisse être menée auprès des micro-entrepreneurs afin de les sensibiliser sur la réalité des risques pesant sur leur avenir personnel, sur celui de leur famille et de leur entreprise, en l'absence de couverture ou en cas de couverture inadaptée.

Attribuant l'absence de couverture à une méconnaissance des risques encourus autant qu'à un choix de l'assuré devant un coût qu'il aurait à supporter au titre de ses assurances, la profession rappelle son rôle de conseil et d'accompagnant pour son client.

Elle appelle de ses vœux une meilleure formation et information du travailleur indépendant. Elle propose ainsi la création d'un vade-mecum de l'assurance, lui permettant de flécher son parcours assurantiel aux différents stades de son activité et de sa vie personnelle.

À chaque étape du développement de l'entreprise, ou de l'évolution de la situation personnelle du travailleur indépendant, le vade-mecum évaluerait l'ensemble des risques encourus et des garanties apportées en couverture par les assurances professionnelles et de personnes. Cette formation-information s'appuierait

sur des exemples concrets et réels, incluant les obligations du travailleur indépendant au regard des normes en vigueur dans sa profession. Cette action de sensibilisation permettrait aux travailleurs indépendants de mieux prendre en compte les coûts respectifs du risque et de la garantie y afférant. Elle doit pouvoir s'organiser à grande échelle pour entraîner une véritable prise de conscience de la gravité d'une absence de couverture. Tous les acteurs ayant contact avec les travailleurs indépendants assureurs, courtiers, banquiers, Agence France Entrepreneur, Banque de France, CCI et chambres de métiers, Pôle emploi... contribueraient à la diffusion du vade-mecum, y compris sur leurs sites internet.

Améliorer la lisibilité et la clarté des clauses

Malgré des efforts fournis par les entreprises d'assurance afin d'améliorer la clarté et la lisibilité des polices d'assurance, il demeure des difficultés relatives à la compréhension des stipulations contractuelles et des garanties.

Ainsi, notamment dans les contrats de prévoyance individuelle souscrits par les indépendants, figurent des conditions de garantie qui ne sont pas toujours aisément appréhendables par les assurés, telles que celles définissant l'état d'invalidité ouvrant droit à garantie.

Les assurés, au regard de la mention de la garantie « invalidité » figurant sur les documents remis, imaginent être couverts en cas de survenance d'un sinistre les empêchant d'exercer leur profession.

Or, il s'avère que de nombreuses clauses définissent l'état d'invalidité comme l'état interdisant l'exercice de

toute activité rémunérée (et donc pas uniquement la profession exercée par l'assuré au jour de la souscription). Le Code des assurances ne définit pas la notion d'invalidité, et bien souvent l'invalidité professionnelle telle que déterminée par l'assurance maladie du professionnel, pouvant lui interdire d'exercer sa profession, ne correspond pas à la notion d'invalidité telle que définie dans les contrats d'assurance (notamment l'assurance-emprunteur). L'invalidité telle que définie à l'article L. 341-1 du Code de la Sécurité sociale, n'est pas celle définie dans les contrats d'assurance. Une incapacité professionnelle de 100 % peut n'entraîner aucune prise en charge par l'assureur, alors que l'assuré ne pourra plus exercer d'activité professionnelle.

Parfois, l'état d'invalidité doit être déterminé à partir de plusieurs critères cumulatifs tels que l'âge, l'impossibilité totale et définitive de se livrer au moindre travail pouvant procurer gain ou profit et l'obligation de recourir de manière permanente à une tierce personne pour accomplir les actes ordinaires de la vie.

Ces définitions, parfaitement explicites, mais parfois contradictoires avec celles des organismes d'assurance maladie, s'avèrent rarement bien appréhendées par les indépendants quant à leur portée effective. En effet, elles appellent le recours à plusieurs notions, guère maîtrisées par les assurés.

La piste de la portabilité

Certains membres du groupe de travail ont évoqué une nouvelle piste, celle de la portabilité. La proposition consistait à mettre en place une portabilité de la responsabilité civile, dans le cadre du passage d'une couverture

en responsabilité civile de chef de famille à une autre élargie à son activité professionnelle. La charge supplémentaire pour les assureurs aurait été alors transférée à une assiette plus large que celle supportant normalement le risque souscrit, permettant ainsi de réduire le coût de la RC Pro pour le travailleur indépendant. Pour être économiquement viable et sécuriser l'offre en évitant les effets pervers pour les assureurs, cette portabilité ne pouvait être réalisable que dans la mesure où il n'y aurait pas d'augmentation substantielle de la responsabilité et ciblée sur les trois premières années de l'entreprise.

Les représentants des assureurs ont estimé que l'assurance responsabilité du chef de famille incluse dans les contrats multirisques habitation (MRH) ne saurait trouver à s'appliquer pour couvrir la responsabilité de l'assuré dans le cadre de son activité professionnelle, sans une analyse préalable, au cas par cas, en fonction de l'activité exercée puisque les modalités d'assurance des professionnels ne sont pas les mêmes que celles des particuliers, ce qui a des conséquences sur les plafonds de garantie, les types de dommages assurés, et la durée pendant laquelle les garanties peuvent être mises en jeu. De surcroît, cela augmenterait de façon significative la prime payée par la collectivité des assurés particuliers avec le risque de créer des situations de non assurance chez les particuliers. Enfin, les montants garantis en RC chef de famille étant le plus souvent très élevés (ex : plafond de 15 millions d'euros), inclure la RC Pro dans la MRH ferait baisser les montants de garantie, avec un effet négatif pour les consommateurs qui paieraient plus cher pour une garantie moindre. Pour ces raisons, ils ont estimé que cette piste n'était pas envisageable de façon généralisée.

C. La micro-assurance

La voie de progrès par l'information assurantielle des travailleurs indépendants évoquée supra ne suffira pas toutefois à convaincre tous les micro-entrepreneurs de souscrire les protections dont ils ont besoin. La perspective de revenus irréguliers et bas les premières années, conjuguée à une méconnaissance des risques, continueront, en effet, de conduire une partie d'entre eux à réduire leurs charges en reportant, par exemple, la souscription d'une couverture sociale complémentaire ou d'une protection professionnelle. Ainsi, dans l'étude Adie/Essec citée ci-dessus 20 % des créateurs d'entreprise considéraient qu'ils ne pouvaient accéder à une couverture d'assurance en raison de son coût.

Pour répondre aux besoins d'assurance des populations mal couvertes par les réseaux traditionnels et souvent en situation de précarité avérée, certains acteurs de l'assurance et publics ont développé des initiatives communes afin de proposer à ces clients des produits d'assurance de biens et de personnes, la responsabilité civile professionnelle, la santé et la prévoyance adaptés à leur capacité financière. Cette offre de micro-assurance à tarifs réduits repose principalement sur le fait de ne faire payer aux créateurs d'entreprises que la prime de risque, les frais de gestion et de commercialisation étant à la charge de mécènes publics ou privés.

Il y a principalement deux acteurs de la micro-assurance en France : l'Association pour le droit à l'initiative économique (Adie) et la Fondation Entrepreneurs de la Cité, créée il y a 10 ans, pionnière en France. Ainsi, durant cette période, les Entrepreneurs de la Cité ont accueilli au total 14 917 micro-entrepreneurs, dont 5 270 ont pu bénéficier d'une micro-assurance. Construite sur un partenariat

public-privé, la Fondation regroupe des partenaires du secteur de l'assurance (AG2R la mondiale, April, CNP, CFPD assurance, Matmut), des réseaux d'aide à la création d'entreprise (BGE, Adie, France Active, Initiative France) et des partenaires publics, dont la Caisse des dépôts et consignations (CDC) et La Banque postale. Elle a lancé dès 2008 la « trousse première assurance », c'est-à-dire une gamme de produits d'assurance aux prix inférieurs à ceux du marché, spécifiquement conçus pour les créateurs d'entreprises ayant connu une période d'exclusion du marché du travail et bénéficiant d'un accompagnement renforcé à la souscription et en cas de sinistre sur le plateau de gestion d'Entrepreneurs de la Cité. Cet accompagnement est un des garants de la pérennité des créateurs d'entreprise. L'Adie a également lancé une offre de micro-assurance (avec Axa, Macif et Allianz).

En France, ce type d'assurance à bas coût, qui s'adresse aux travailleurs indépendants ayant de faibles revenus relève, pour l'heure, du domaine social et solidaire. Il s'inscrit néanmoins dans une tendance mondiale de fort développement de la micro-assurance. Née dans les pays en voie de développement²⁰, elle connaît une forte croissance²¹ : en 2005, les 7 plus grandes compagnies d'assurance dans le monde proposaient des produits de micro-assurance contre 50 en 2012. Cette même année, 500 millions de personnes²² dans le monde bénéficiaient de ce type d'assurance, contre 78 millions en 2007.

²⁰ Son promoteur bangladaise, Muhammad Yunus, a reçu le prix Nobel de la paix en 2006.

²¹ Exploring new frontiers : the potential of microinsurance investments, 2013 – http://www.impactinsurance.org/ckfinder/userfiles/files/annualreport2013_fr.

²² Environ 60 % des personnes couvertes vivaient en Inde, 15 % en Amérique latine et 5 % en Afrique.

D. La médiation

En tant que médiation de la consommation, au sens des articles L. 611-1 et suivants du Code de la consommation, la compétence de la médiation de l'assurance ne s'applique, en principe, qu'aux contrats souscrits par des consommateurs. De ce fait, les indépendants peuvent accéder aux dispositifs de médiation existants pour tous les contrats qu'ils ont souscrits en qualité de consommateurs²³, c'est-à-dire ceux qui n'entrent pas dans le cadre de leur activité professionnelle. Au-delà des contrats souscrits par tous consommateurs pour les risques liés à la vie privée (habitation, automobile...), les indépendants peuvent recourir à la médiation de l'assurance, pour leurs contrats d'assurance de santé, prévoyance et retraite, tels que les contrats dits article 82 ou loi Madelin.

La médiation est largement regroupée autour d'une seule structure : « La médiation de l'assurance » (LMA) qui a pour objet de mettre à la disposition des consommateurs, un dispositif gratuit de règlement amiable des conflits, lorsque survient un litige avec une entreprise d'assurance ou un intermédiaire d'assurance, concernant l'application ou l'interprétation d'un contrat.

Concernant les contrats qui couvrent les risques professionnels, chaque entreprise d'assurance peut, par accord particulier passé avec LMA, permettre aux indépendants, l'accès à la procédure de médiation, pour leurs litiges portant sur des risques professionnels (à l'exclusion toutefois des grands risques tels que définis par le Code des assurances²⁴).

Par conséquent, sous réserve d'accord individuel de chaque assureur, les indépendants pourraient bénéficier d'une procédure de médiation pour les contrats

d'assurance souscrits dans le cadre de leur activité professionnelle, tels que :

- les assurances de responsabilité (responsabilité civile professionnelle, « RC produits », « RC exploitation », responsabilité des mandataires sociaux – RCMS...);
- les assurances construction (responsabilité des constructeurs, dommages-ouvrage...);
- les assurances de locaux ou biens professionnels...

Aujourd'hui, environ une trentaine d'entreprises d'assurance ont passé des accords relatifs aux frais professionnels avec la LMA, dont les principaux groupes d'assurance.

23 Article liminaire du Code de la consommation : « Pour l'application du présent Code, on entend par :

– consommateur : toute personne physique qui agit à des fins qui n'entrent pas dans le cadre de son activité commerciale, industrielle, artisanale, libérale ou agricole. »

24 Article L.111-6 du Code des assurances : « Sont regardés comme grands risques :

1° Ceux qui relèvent des catégories suivantes :

a) Les corps de véhicules ferroviaires, aériens, maritimes, lacustres et fluviaux ainsi que la responsabilité civile afférente auxdits véhicules;

b) Les marchandises transportées;

c) Le crédit et la caution, lorsque le souscripteur exerce à titre professionnel une activité industrielle, commerciale ou libérale, à condition que le risque se rapporte à cette activité;

d) Les installations d'énergies marines renouvelables, définies par un décret en Conseil d'État;

2° Ceux qui concernent l'incendie et les éléments naturels, les autres dommages aux biens, la responsabilité civile générale, les pertes pécuniaires diverses, les corps de véhicules terrestres à moteur ainsi que la responsabilité civile, y compris celle du transporteur, afférente à ces véhicules, lorsque le souscripteur exerce une activité dont l'importance dépasse certains seuils définis par décret en Conseil d'État. »

E. Propositions

- Mieux informer
 - Sensibiliser systématiquement les travailleurs indépendants aux risques qu'ils courent et font courir à leur entreprise et à leurs proches.
 - Élaborer avec les professionnels de l'assurance un document d'information spécifique pour les créateurs d'entreprise, intégrant notamment une sensibilisation à l'évolution des besoins dans le temps.
 - Rappeler sur les appels de cotisations de RC individuelle et/ou de multirisques habitation (MRH) que celle-ci ne couvre pas la responsabilité civile professionnelle, même si l'activité est exercée à titre individuel.
- Accroître la lisibilité et la compréhension des clauses des différents contrats et définir une prise en charge en cas d'incapacité totale et définitive professionnelle.
- Développer la micro-assurance pour les travailleurs indépendants en période de transition (3 premières années) et notamment par un travail de ciblage des produits d'assurance vers les créateurs d'entreprise.

4

L'accès au financement des travailleurs indépendants

A. Le financement des travailleurs indépendants

Le financement de l'économie est très satisfaisant en France. Selon les derniers chiffres publiés par la Banque de France, l'encours de crédits aux très petites entreprises (TPE) au 3^e trimestre 2017, s'élève à 255,4 milliards d'euros, les encours des crédits à l'équipement et des crédits immobiliers connaissent une forte hausse (+ 5,3 % et + 6,1 %) à 121,7 milliards d'euros et 115,6 milliards d'euros et les crédits de trésorerie affichent des encours de 17,9 milliards d'euros. La production totale trimestrielle de nouveaux crédits demeure largement positive et s'élève à 13,7 milliards d'euros et le taux d'intérêt moyen reste en deçà de 2,0 %, soit un niveau nettement inférieur à ceux pratiqués dans les autres grands pays de la zone euro.

Qu'en est-il à la création de l'entreprise ²⁵ ?

- La moitié des créateurs ne font appel qu'à leurs propres ressources – personnelles, familiales ou de leurs associés – qui constituent 60 % du financement ²⁶.
- 33 % des financements proviennent d'emprunts bancaires et 7 % d'autres financements.
- Plus de la moitié des créateurs ne reçoivent l'aide d'aucun dispositif pour les créateurs.

- Avant la création de leur entreprise, 60 % des créateurs ne percevaient aucune prestation sociale.

Pour les micro-entrepreneurs, on retrouve les mêmes ordres de grandeur, sachant que la moitié des auto-entrepreneurs ont monté leur projet sans l'aide de personne, avec peu de moyens financiers et peu d'aides sociales.

B. Quelles sources de financement

La base du financement se fait le plus souvent sous la forme de fonds propres

Dès lors qu'il se lance dans une activité professionnelle, le travailleur indépendant doit réfléchir au niveau de fonds propres qui seront nécessaires pour assurer le bon fonctionnement de son activité même s'il pense

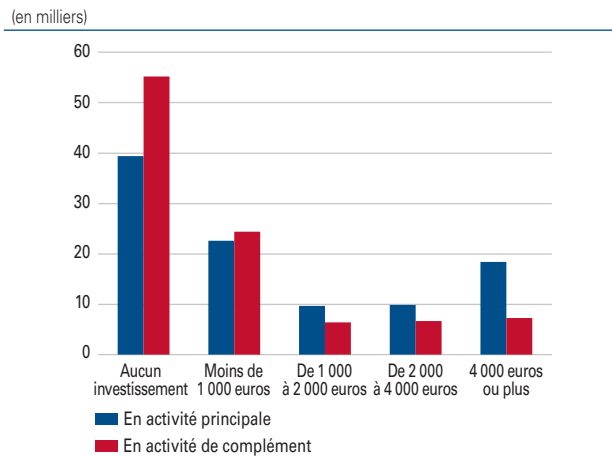
²⁵ Insee : *Les créations et créateurs d'entreprises en 2010*, paru le 17 mai 2017.

²⁶ 48 % des créateurs n'ont eu recours à aucun autre moyen de financement que leurs ressources personnelles, familiales ou d'associés, 36 % des créateurs ont recours à l'emprunt bancaire au titre de l'entreprise et 13 % des créateurs ont recours à l'emprunt bancaire en leur propre nom. Les autres emprunts, prêts d'honneur, prêts à taux zéro, avances remboursables représentent 6 % et les apports en capitaux d'autres sociétés représentent 4 %.

au démarrage qu'elle sera peu consommatrice en fonds propres. En effet, le niveau minimum de mise de départ doit lui permettre d'assumer les premiers frais de lancement, qu'ils soient administratifs, bancaires, d'assurance, de publicité, de stock, d'équipements... nécessaires à l'activité (délai de paiement des clients, etc.). Et ceux qui lui permettront d'amortir d'éventuels chocs (délais et impayés clients ou faible activité).

Il est difficile d'estimer ces besoins, variables selon le type d'activité, l'implantation géographique etc. La définition que donne l'Union européenne du microcrédit professionnel permet une première approximation de ce besoin de départ : le microcrédit est d'un montant maximum de 25 000 euros pour une entreprise de moins de 10 salariés ayant moins de 5 ans d'existence. Les

G3 Répartition, selon le capital investi, des auto-entrepreneurs immatriculés au premier semestre 2014 et ayant démarré une activité dans l'année



Lecture : 39,4 % (respectivement 55,2 %) des auto-entrepreneurs ayant démarré au premier semestre 2014 en activité principale (respectivement en activité de complément) déclarent n'avoir investi aucun moyen financier.
Source : Insee, enquête Auto-entrepreneurs 2014.

écarts peuvent être importants entre des professions libérales ou des artisans et des prestataires de service.

Un second indice, propre à la France, provient des montants de microcrédits accordés par l'Adie aux créateurs d'entreprise : environ 5 500 euros en 2017 avec fourchette large allant de 500 euros à 10 000 euros. Au total, on peut ainsi estimer que les sommes en jeu sont faibles, sauf activité spécifique.

Pour démarrer, le travailleur indépendant mobilise son épargne et souvent celle de son entourage, parfois appelée « *love money* ». Ces quelques milliers d'euros, voire moins, sont puisés dans les comptes de dépôt et d'épargne. Là encore, il faut distinguer les situations de travailleurs indépendants qui se lancent dans une activité mais qui sont en deuxième partie de carrière et les plus jeunes, diplômés ou non, qui dans leurs premières années de vie professionnelle décident de créer leur emploi. Les premiers ont en général une épargne suffisante pour couvrir les premiers frais quand les seconds ont besoin d'être aidés financièrement. Or, la faiblesse de l'épargne préalable, soulignée par le médiateur des entreprises dans de nombreux cas, est une source de difficulté aussi bien pour se lancer que pour bénéficier de crédits bancaires.

Lors des débats, nombre d'acteurs variés (banquiers, associations de consommateurs, médiateur du crédit, Banque de France, associations professionnelles, etc.) ont souligné, sans pouvoir l'attester faute de chiffres, la possibilité de recours à différentes formes de crédit court terme (utilisation de crédit à la consommation souscrit à titre personnel par le travailleur indépendant, utilisation de crédit *revolving* souscrit à titre personnel par le travailleur indépendant) pour la constitution des

fonds propres nécessaires lors du lancement de son activité. En particulier, le médiateur du crédit a indiqué que, dans un nombre conséquent de dossiers déposés à la médiation du crédit, un prêt personnel constituait le financement de départ. À noter que ce prêt personnel peut bénéficier indirectement au travailleur indépendant s'il est souscrit par un membre de la famille.

Ce choix de mélanger des dettes professionnelles et personnelles est particulièrement dommageable pour les entrepreneurs car les dettes personnelles ne peuvent pas être prises en compte par la médiation du crédit aux entreprises. De surcroît, elles peuvent engendrer des situations de surendettement, qui ne seront pas non plus recevables par les commissions de surendettement, même s'il ne s'agit que de dettes personnelles²⁷.

Ces personnes peuvent en revanche bénéficier des procédures collectives (rétablissement professionnel, sauvegarde, redressement judiciaire – RJ ou liquidation judiciaire – LJ) et toutes leurs créances, y compris d'ordre privé, seront traitées dans le cadre de cette procédure collective.

Le crédit bancaire classique est possible mais dans un cadre délimité

Comme le souligne dans son rapport annuel de 2016, le médiateur du crédit aux entreprises : *« Les TPE continuent de connaître un accès au crédit sensiblement moins aisé que les entreprises de plus grande taille. Une part importante de TPE présente une structure financière déséquilibrée, un tiers de ces entreprises ayant des fonds propres nuls ou même négatifs. »*

Ce constat du médiateur est particulièrement pertinent pour analyser la situation des travailleurs indépendants quand on sait que 85 % des dossiers en médiation concernent des entreprises de moins de 10 salariés et que 58 % des encours de crédit sont inférieurs à 50 000 euros.

Pourtant, le crédit bancaire est ouvert aux créateurs d'entreprises puisque 33 % d'entre eux y ont trouvé un financement dès le lancement de leur projet. De façon unanime, les représentants des établissements de crédit ont indiqué que cet accès au financement bancaire est d'abord favorisé par la qualité du dossier de crédit présenté : la nature de l'activité, le lieu, les compétences, l'expérience/expertise de l'entrepreneur, les éléments de contexte, la pertinence de la présentation des prévisions de résultats établies sur la base d'hypothèses conservatrices et dans la mesure du possible avec un courant d'affaires pouvant déjà être identifié et des anticipations de dépenses, l'apport en fonds propres... autant d'éléments qui jouent en faveur ou en défaveur du demandeur. La présence d'un réseau d'accompagnement est également un facteur apportant du crédit au dossier.

Si elle n'est pas prépondérante dans la décision de l'établissement de crédit d'octroyer un crédit, la possibilité de disposer d'une garantie (sur l'objet de l'investissement ou personnelle) est un élément pouvant permettre de sécuriser dans une certaine mesure le risque associé au dossier présenté. Toutefois, son existence ne constitue aucunement un gage suffisant permettant l'octroi d'un crédit.

²⁷ Seules les EIRL peuvent bénéficier de la procédure de surendettement pour leurs dettes non professionnelles uniquement.

Les travailleurs indépendants sont hors spectre du financement participatif

Les plates-formes de prêt participatif paraissent à première vue parfaitement adaptées au financement des travailleurs indépendants, par leur mode de distribution simple et pour les sommes modérées en jeu. Elles sont en réalité absentes de ce marché pour différentes raisons objectives.

En premier lieu, les montants à financer sont trop faibles par rapport à des dossiers standards de plate-forme pour justifier l'investissement en « temps » nécessaire à leur étude. Selon les informations de la mission, le financement type d'une plate-forme est plutôt de 75 000 euros pour une durée de 36 mois alors que les besoins du travailleur indépendant sont de quelques milliers d'euros pour des durées souvent plus courtes.

Par ailleurs, s'agissant de prêt à des personnes physiques, les plates-formes n'ont pas accès au fichier des incidents de crédits aux particuliers tenu par la Banque de France alors qu'elles ont accès à Fiben pour les prêts aux TPE, ce qui empêche par principe tout crédit à un particulier faute d'informations objectives minimales sur leur situation financière.

Enfin, le niveau de risque est jugé trop élevé pour les investisseurs qui, sur ces plates-formes sont des particuliers. En effet, l'absence d'historique de crédit, la faiblesse des fonds propres sont des freins dirimants, aggravés par l'absence de garanties. Les taux de défaut avancés pour ces structures seraient supérieurs à 10 %, ce qui dépasse le niveau de risque accepté par les prêteurs particuliers qui financent ces plates-formes.

Même avec des niveaux de taux de crédit élevés, le modèle économique n'est pas assuré.

Pour toutes ces raisons, le financement participatif est absent de ce marché trop risqué et peu rémunérateur.

C. Le microcrédit et les sociétés de caution mutuelle

Que ce soit grâce à son épargne, sa famille ou par des prêts personnels, le travailleur indépendant a besoin d'un apport de faible montant pour lancer son projet. La meilleure réponse à ce besoin réside dans le microcrédit octroyé par des institutions de microfinance ou les contre-garanties des sociétés de caution mutuelle ; elles offrent en outre un accompagnement des travailleurs indépendants qui fait la différence dans le succès et la pérennité du projet.

Selon les chiffres de l'Observatoire de l'inclusion bancaire, en 2016, il y aurait 1,4 milliard d'euros d'encours de microcrédit²⁸ à 85 % souscrits pour des motifs professionnels. Dans 70 % des cas, les crédits seraient liés à une création d'activité plutôt dans le secteur du commerce. Cet encours progresse d'environ 5 % par an.

Ainsi, l'Adie qui accompagne depuis 25 ans des créateurs d'entreprise issus de situations modestes voire précaires (41 % des créateurs soutenus sont aux minima sociaux)

²⁸ Ce chiffre est à mettre en regard avec ceux de la CaixaBank à Barcelone qui, dans un contexte très différent certes, atteindrait 1,18 milliards d'euros via sa structure dédiée. La mission n'a pas pu avoir de contact avec elle compte tenu des délais.

voit 76 % des entreprises individuelles, créées avec son soutien, pérennes à deux ans. Ce chiffre, supérieur aux moyennes nationales des études Sine (Système d'information sur les nouvelles entreprises) de l'Insee, est d'autant plus pertinent que beaucoup d'intervenants à la mission ont souligné le cap à passer après un an lorsque l'entrepreneur doit commencer à verser un certain nombre de cotisations sociales dont il était exempté la première année de son activité. À trois ans, le taux d'activité se maintient à un niveau élevé de 63 %. Il faut noter que 41 % des entrepreneurs soutenus par l'Adie sont sous le statut de micro-entreprise. Au total, fin 2016, l'Adie détenait un encours de microcrédit de 120 millions d'euros.

Les réseaux de prêts d'honneur ont aussi été évoqués comme des moyens de financement de qualité, dans la mesure où, là aussi, il y a un accompagnement des entrepreneurs.

Si tous les intervenants ont rappelé leur action pour guider les demandeurs de crédit vers des structures de microcrédit ou d'accompagnement, ils ont estimé que ce fléchage était nettement insuffisant et mériterait d'être amélioré.

On assiste pourtant aujourd'hui à un développement de ces structures au sein de certains groupes bancaires, comme « Parcours confiance », qui accompagnent les travailleurs indépendants en partenariat avec des associations, au niveau local. Certaines banques ont mis en place des contrats de partenariat notamment avec Initiative France (premier réseau d'aide à la création), des réseaux d'accompagnement et contre-garants (BPI, Siagi et France Active), le Conseil supérieur de l'ordre des experts-comptables...

Avec 350 000 nouveaux travailleurs indépendants – dont plus de 200 000 micro-entrepreneurs – par an, les besoins en microcrédits vont se développer fortement au cours des prochaines années car c'est aujourd'hui la meilleure réponse aux besoins de financement pour les travailleurs indépendants en situation de précarité. Il est donc proposé de réfléchir à une ouverture des systèmes de garanties existants à des partenaires privés – fondations, dans le cadre de politiques RSE ou investisseurs. Afin de réduire le taux de défaut sur ces prêts, ils pourraient être accordés sous conditions (avoir suivi une formation certifiante et être assuré d'un accompagnement sur plusieurs années).

L'exemple espagnol : MicroBank, une structure de microcrédit privée et rentable

Créée en 2007, MicroBank est une banque détenue à 100 % par CaixaBank et dédiée à l'octroi de microcrédits aux entrepreneurs et aux particuliers. Leader du secteur en Europe, MicroBank a accordé en 10 ans plus de 700 000 microcrédits pour un total de 3 milliards d'euros et accompagné 294 000 clients. Elle affichait un encours de microcrédits de 1,178 milliard d'euros au 31 décembre 2016, dont 395 millions d'euros pour le microcrédit professionnel.

À elle seule, MicroBank représente autant que l'encours du microcrédit en France, et son encours de microcrédit professionnel seul est trois fois supérieur à celui de l'Adie, pourtant particulièrement active en France.

Le financement maximum est de 25 000 euros, sans garantie, pour une durée de 6 ans, avec un différé de remboursement possible de 6 mois mais le montant

moyen accordé est de l'ordre de 12 000 euros. Ces micro-crédits sont destinés aux entrepreneurs ayant des difficultés d'accès au crédit traditionnel. Leurs demandes sont instruites par les institutions collaboratrices de MicroBank qui veillent notamment au réalisme des « *business plans* » et la distribution et le contact sont assurés par les agences de CaixaBank dans toute l'Espagne.

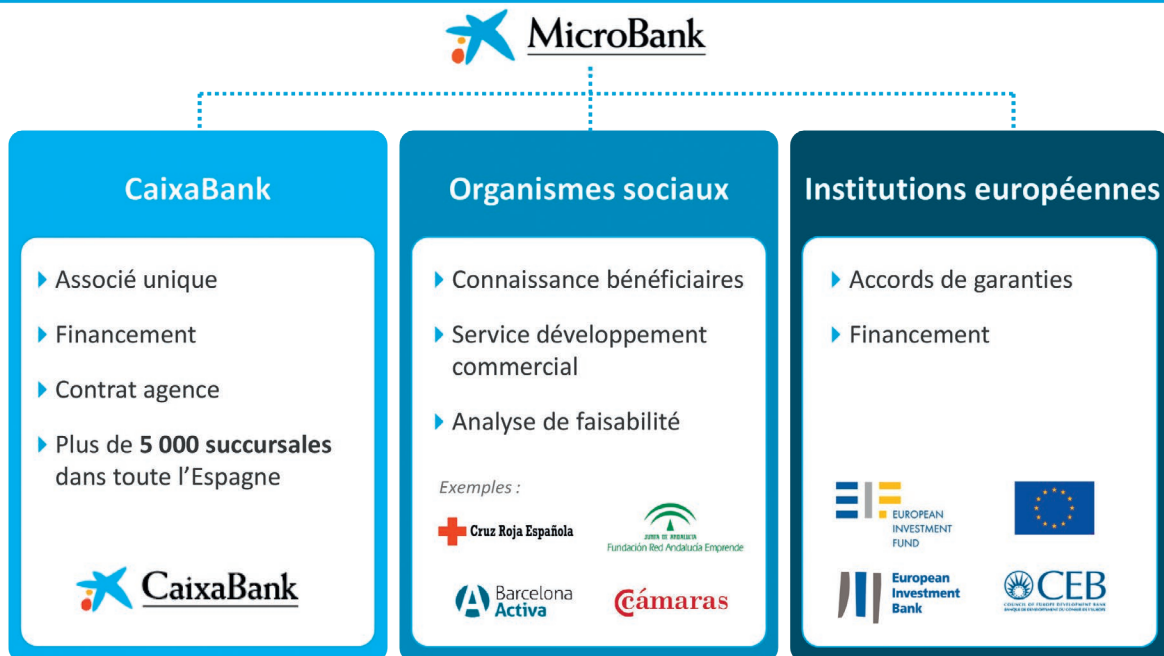
MicroBank bénéficie du support du fonds d'investissement européen dans le cadre du programme Cosme²⁹, qui couvre une partie du risque de défaut, de la Banque européenne d'investissement (BEI) et de la Banque de développement du conseil de l'Europe qui apportent des refinancements.

Avec la BEI, MicroBank a conclu trois accords pour un montant total de 260 millions d'euros. L'accord signé en 2015 pour un montant total de 100 millions d'euros, avait permis de financer plus de 9 500 micro-entreprises et trois bénéficiaires sur dix ont pu créer leur entreprise grâce à cette ligne de crédit.

Enfin, c'est une activité qui s'avère plutôt rentable puisque MicroBank affiche dans ses comptes 2016 un

²⁹ Cosme est le programme pluriannuel européen pour la compétitivité des entreprises et des PME, doté d'un budget de 2,3 milliards d'euros pour la période 2014-2020. Il vise à renforcer la compétitivité et la viabilité des entreprises de l'Union européenne, à encourager la culture entrepreneuriale ainsi qu'à promouvoir la création de PME et leur croissance.

Modèle commercial basé sur 3 piliers



Un modèle axé sur la durabilité et sur le gain d'échelle

résultat net de 33,8 millions d'euros et un ratio européen de solvabilité Tier one de 21,4 %. Le taux de perte est de 2,7 % tous microcrédits confondus.

Il faut cependant noter que, de 2015 à 2016, MicroBank a connu une très forte augmentation de sa production de microcrédits personnels et que l'analyse de sa rentabilité ne pourra être pertinente qu'avec les chiffres de 2017 compte tenu de ce bouleversement des équilibres internes.

Les sociétés de caution mutuelle : une solution qui tend à se développer

D'autres ont mis en place des sociétés de caution mutuelle au plan régional : certaines sociétés de caution mutuelle interviennent dans le cadre de conventions signées avec plusieurs banques (BPI, Siagi, France Active). La Siagi, par exemple, garantit la quasi-totalité des établissements bancaires et coopère avec Bpifrance avec laquelle elle a signé une convention de délégation pour une co-garantie sur les crédits destinés au financement de la reprise et des investissements dans l'artisanat et les activités de proximité. D'autres interviennent exclusivement auprès d'un réseau bancaire comme le Socama. Elles ont comme caractéristique d'apporter leur garantie à des prêts de montant limité (30 000 euros maximum) aux porteurs de projet, souvent sans prendre de garanties sur leurs biens propres. Elles s'appuient sur une connaissance des secteurs d'activité et sur l'analyse de la pertinence des dossiers présentés afin de décider de leur participation sur chaque dossier.

Toutefois, ces organismes peuvent solliciter en complément de leurs interventions, des garanties de tiers (cautions) ou des garanties réelles portant sur les biens de l'entreprise.

Les contre-garants interviennent en risque final, c'est à dire après épuisement des garanties de premier rang. Elles protègent avant tout le prêteur et non l'emprunteur.

Mais toutes ces structures largement décentralisées bénéficient de diverses aides ou garanties publiques nationales ou européennes destinées à favoriser le microcrédit d'actions de mécénats de groupes bancaires. La Commission européenne a ainsi publié un code de bonne conduite pour l'octroi de microcrédits qui sert de référence. En effet, les garanties apportées notamment par le Fonds social européen contribuent largement à la production de microcrédits par ces structures.

D. Épargner pour se financer

Le livret d'épargne entreprise : un produit vertueux en déshérence

Parler du financement des travailleurs indépendants, c'est aussi parler des fonds propres dont ils disposent et donc de leur épargne. Il existe sur le marché des produits d'épargne le livret d'épargne entreprise (LEE)³⁰ ; produit d'épargne réglementé, il permet au futur créateur d'entreprise de se constituer un capital en vue de la mise en œuvre future de son projet. Créé sur la base du PEL mais fiscalisé depuis 2014, il permet d'étaler la constitution d'un capital sur 2 à 5 ans. Sa rémunération est garantie et fixée à $\frac{3}{4}$ du taux du livret A, arrondi à $\frac{1}{4}$ de point inférieur, soit 0,5 % depuis août 2015. Il offre une capacité d'épargne allant jusqu'à 45 800 euros, hors

³⁰ Loi n° 84-578 du 9 juillet 1984 sur le développement de l'initiative économique.

intérêts. L'épargnant peut bénéficier d'un emprunt à un taux compétitif et d'un montant en lien avec le montant épargné. Mais il n'y a pas de droit à prêt; si l'établissement de crédit refuse de financer un projet, le souscripteur reçoit une prime égale à 30 % des intérêts perçus.

Ce produit n'a jamais atteint ses objectifs et peu de grands réseaux le commercialisent encore en raison du peu d'intérêt qu'il suscite auprès de la clientèle. Sa faible rémunération, conjuguée à une imposition des intérêts, rend le produit trop peu attractif. De ce fait, les encours sont extrêmement faibles même si on peut noter que le passage à la fiscalité en 2014 n'a pas pesé sur la croissance des encours.

Pourtant, ce livret d'épargne offre plusieurs avantages qui vont bien au-delà du simple produit de placement : sur le plan financier, il offre une garantie en capital, un rendement, et même s'il n'y a pas de droit à un crédit, il permet aux créateurs de présenter un dossier plus viable dans la mesure où les sommes épargnées peuvent lui permettre de doter son activité professionnelle des fonds propres nécessaires pour démarrer son activité.

Sur le plan professionnel, il permet une démarche vertueuse pour le futur chef d'entreprise qui, en faisant le choix de ce placement, se donne quelques années pour préparer son projet, développer sa compétence - y compris sa formation de futur chef d'entreprise - planifier les étapes, se constituer un capital, renforcer si nécessaire les liens avec sa banque... mettre tous les atouts de son côté pour rendre son projet pérenne.

T1 Encours des livrets d'épargne entreprise

(en millions d'euros)

2012	2013	2014	2015	2016	2017
236	288	330	393	487	494

Même si l'offre commerciale des banques est libre, il serait souhaitable que ce livret soit repensé comme produit phare dans la gamme des produits règlementés, ce qui le rendrait attractif et mieux connu des travailleurs indépendants.

E. Propositions

- Accompagner les travailleurs indépendants dans la constitution de leurs dossiers de demande de prêt, afin de faciliter les relations avec leur banque.
- Guider les nouveaux travailleurs indépendants vers les institutions de microcrédit par une action concertée de tous les acteurs – dès la création de l'entreprise.
- Renforcer la communication et la visibilité des produits de microfinance – microcrédit et micro-assurance – par une meilleure adéquation des produits aux publics visés.
- Développer l'offre de microcrédit pour le travailleur indépendant en associant des partenaires privés. Afin d'accroître les chances de succès des nouveaux travailleurs indépendants et donc le taux de pérennité, le crédit pourrait être octroyé aux travailleurs indépendants justifiant d'une formation préalable (*e-learning* notamment) et d'un accompagnement.
- Repenser le livret d'épargne entreprise afin qu'il joue véritablement son rôle dans la constitution d'un matelas de fonds propres pour le travailleur indépendant.

5

Le traitement des difficultés

A. Les défaillances d'entreprises

Un historique défavorable de défaillances

Par définition, ces nouveaux travailleurs indépendants ne sont pas référencés dans les bases de la Banque de France (le fichier Fiben qui sert de base à l'analyse crédit des banques) puisque leur chiffre d'affaires est inférieur à 750 000 euros. Mais la Banque de France a néanmoins développé un indicateur sommaire qui couvre 7,5 millions de TPE et qui reprend les informations recueillies auprès des greffes et de la Centrale des incidents de paiement en dehors de toute analyse financière des comptes.

De fait, en l'absence d'information défavorable, la cote de crédit 0 est attribuée par convention.

Les micro-entreprises et TPE de moins de 3 salariés représentaient 73 % des procédures de défaillance en 2016 et conservaient ce niveau sur les 9 premiers mois de 2017, alors même que le nombre de défaillances avait baissé dans l'intervalle.

Moins d'un micro-entrepreneur sur quatre est encore actif cinq ans après son immatriculation³¹. Pour la même génération, la proportion d'entrepreneurs individuels

³¹ Insee première n° 1 666, paru le 19 septembre 2017.

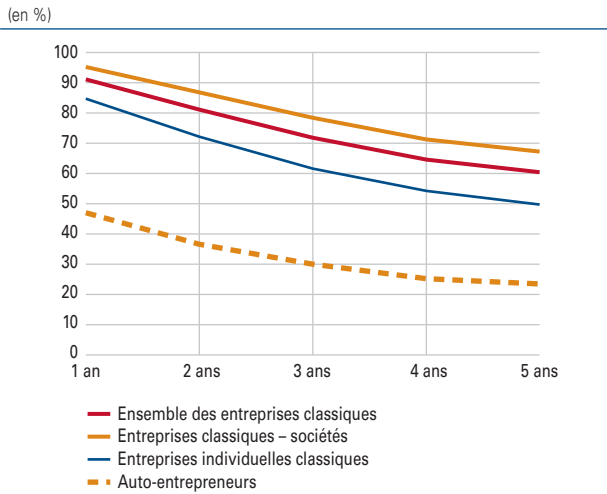
T2 Statistiques des défaillances par tranche d'effectif par nature de procédure

(en nombre ; évolution en %)

Salariés	2015				2016				Évolution			
	Sauv.	RJ	LJ	Total	Sauv.	RJ	LJ	Total	Sauv.	RJ	LJ	Total
Moins de 3 salariés	720	11 028	32 867	44 615	631	11 302	30 324	42 257	- 12,4	2,5	- 7,7	- 5,3
3 ou 5 salariés	210	3 309	5 970	9 489	203	2 690	5 184	8 077	- 3,3	- 18,7	- 13,2	- 14,9
6 à 9 salariés	193	1 791	2 464	4 448	135	1 487	2 139	3 761	- 30,1	- 17,0	- 13,2	- 15,4
10 à 19 salariés	204	1 276	1 357	2 837	162	986	1 195	2 343	- 20,6	- 22,7	- 11,9	- 17,4
20 à 49 salariés	141	713	432	1 286	113	593	356	1 062	- 19,9	- 16,8	- 17,6	- 17,4
50 à 99 salariés	40	144	59	243	26	134	49	209	- 35,0	- 6,9	- 16,9	- 14,0
100 salariés et plus	25	109	29	163	23	96	16	135	- 8,0	- 11,9	- 44,8	- 17,2
Total défaillances	1 533	18 370	43 178	63 081	1 293	17 288	39 263	57 844	- 15,7	- 5,9	- 9,1	- 8,3

Notes : Sauv. : sauvegardes, RJ : redressements judiciaires, LJ : liquidations judiciaires.
Source : Altarès

G4 Proportion d'entrepreneurs immatriculés en 2010 encore actifs cinq ans après, selon leur forme juridique



Lecture : 47,0 % des auto-entrepreneurs immatriculés en 2010 sont encore actifs un an après leur immatriculation.
 Champ : entreprises des secteurs marchands non agricoles immatriculées au premier semestre 2010.
 Source : Insee, enquêtes Sine et auto-entrepreneurs 2010 (interrogations 2010 et 2015).

« classiques » (hors micro-entrepreneurs) encore actifs après cinq ans, est beaucoup plus élevée (50 %).

B. Des procédures complexes et mal adaptées

Le travailleur indépendant, en raison de l'unicité du patrimoine en droit français, peut avoir deux types d'endettement : un endettement professionnel et un endettement personnel.

Le traitement de l'endettement d'une personne physique est abordé dans deux cadres différents : d'une

part, les procédures de surendettement et rétablissement personnel issues du Code de la consommation et, d'autre part, les procédures de prévention (mandat *ad hoc*, conciliation) et procédures collectives (rétablissement professionnel, sauvegarde, RJ, LJ) issues du Code de commerce. Les travailleurs indépendants, personnes physiques peuvent donc potentiellement ressortir des deux procédures.

Or, dans certaines situations, les travailleurs indépendants ne trouvent pas de solutions à leurs difficultés, ni dans le cadre de la procédure de surendettement – en raison de leur statut (hors EIRL) et/ou de la nature professionnelle de leurs dette –, ni devant certains tribunaux de commerce, lorsque les dettes ne sont que de nature personnelle.

Ainsi, près de 3 200 dossiers de surendettement sont par exemple déclarés irrecevables chaque année au motif que le demandeur relève par son statut d'une procédure collective prévue par le Code de commerce, et ce, même si son endettement n'est composé que de dettes personnelles.

La même difficulté existe pour les personnes physiques ayant un endettement composé de dettes professionnelles ; c'est souvent le cas du « conjoint collaborateur » qui est co-emprunteur pour un prêt professionnel. Là encore, non du fait du statut mais parce que les dettes sont professionnelles, le dossier n'est pas recevable en commission de surendettement et il ne peut pas non plus relever des procédures collectives parce qu'il est une personne physique. Le conjoint collaborateur n'ayant pas la qualité de commerçant, de par la loi et son application jurisprudentielle, sa qualité ne lui permet pas de prétendre au bénéfice des dispositions du Code

de commerce (Cour de cassation, chambre commerciale, 11 février 2004 (pourvoi n° 01-00.430, arrêt n° 304 FS-P+B), Bilois c/Gil). Cette jurisprudence est basée sur l'article L. 121-6 du Code de commerce). Il a même été jugé que l'époux codébiteur solidaire de dettes incorporées dans le plan de continuation de l'autre époux ne pouvait bénéficier de la procédure de surendettement des particuliers (Cas. Civ 1^{re} 11 octobre 2000 n° 99-04091). Les créanciers qui ne peuvent poursuivre l'époux en procédure collective peuvent exercer toutes poursuites contre l'époux codébiteur solidaire.

Dans les deux cas, il conviendra de s'assurer de la cohérence juridique des solutions proposées et du respect de l'équilibre entre surendettement des particuliers et procédures collectives.

Il conviendrait de revoir les procédures existantes à l'aune de ces deux cas qui sont malheureusement assez fréquents, notamment le « conjoint collaborateur » chez les artisans commerçants, afin d'apporter des réponses claires à leurs situations hybrides.

C. La procédure de rétablissement professionnel

La procédure de rétablissement professionnel créée en 2016³² et inspirée des procédures de rétablissement personnel, offre au débiteur une possibilité de rebondir rapidement en lui faisant bénéficier d'un effacement des dettes, sans recourir à une liquidation judiciaire. Elle permet de clôturer rapidement (dans un délai maximal de 4 mois) les procédures pour les entreprises dont le dossier est peu complexe.

Cette procédure a de vrais avantages – rapidité, caractère définitif de l'effacement en principe, un faible coût, une absence de publicité et une absence de classification « liquidation judiciaire ».

Mais en pratique, elle est très peu mise en œuvre : elle est méconnue des entrepreneurs et les greffes des tribunaux de commerce n'orientent pas vers cette solution. Les raisons principales généralement évoquées sont :

- l'absence d'automaticité d'arrêt des poursuites (L. 645-6), contrairement à la liquidation ;
- des montants en jeu trop faibles (montant de l'actif inférieur à 5 000 euros) qui excluent de nombreux professionnels propriétaires de leur résidence principale notamment ;
- l'absence d'effacement des dettes à l'encontre des créanciers non connus avec un risque de reprise des poursuites et impossibilité d'une nouvelle procédure dans les cinq ans. La limitation de la procédure aux « créanciers connus » fait courir un risque important de reprise des poursuites par des créanciers oubliés par un débiteur.

Et en 2016, pour les tribunaux de commerce uniquement, il n'y a eu que 175 demandes d'ouverture de procédure de rétablissement professionnel.

Un renforcement de la procédure de rétablissement professionnel pourrait permettre de faciliter la mise en

³² Ordonnance n° 2014-326 du 12 mars 2014 et modifiée par la loi n° 2016-1547 du 18 novembre 2016, articles L. 645-1 et suivants du Code de commerce.

T3 Demandes d'ouverture d'une procédure collective de 2011 à 2015

(en nombre)

	2011	2012	2013	2014	2015
Devant les tribunaux de commerce, les chambres commerciales des TGI ou les TMC	70 010	69 004	69 185	69 393	68 564
Demande d'ouverture de sauvegarde	1 656	1 763	1 996	1 908	1 765
Demande d'ouverture de redressement judiciaire	29 726	26 951	24 614	24 906	26 034
Demande d'ouverture de liquidation judiciaire	35 297	37 040	39 296	39 121	37 156
Demande d'ouverture de rétablissement personnel	–	–	–	61	173
Autres demandes	3 331	3 250	3 279	3 397	3 436
Devant les tribunaux de grande instance	5 785	5 720	5 771	6 325	6 575
Demande d'ouverture de sauvegarde	196	234	270	290	259
Demande d'ouverture de redressement judiciaire	3 086	2 921	2 936	3 221	3 363
Demande d'ouverture de liquidation judiciaire	2 149	2 197	2 143	2 354	2 438
Demande d'ouverture de rétablissement personnel	–	–	–	2	37
Autres demandes	354	368	422	458	478
Total	75 795	74 724	74 956	75 718	75 139

Source : http://www.justice.gouv.fr/art_pix/Stat_Annuaire_ministere-justice_chapitre5.pdf

œuvre par les tribunaux de commerce de cette procédure afin d'apporter une solution simple et rapide à ces situations :

- le relèvement du plafond d'actif ou la définition d'un passif éligible (30 000 euros, par exemple, eu égard à l'encours moyen des dettes d'une personne bénéficiant d'une procédure de surendettement) tels que proposés dans le projet de loi Pacte ;
- l'automatisme de l'arrêt des poursuites à l'ouverture de la procédure ;
- l'effacement de toutes les dettes (sauf dettes pénales et alimentaires) nées³³ au moment de la procédure même si elles n'ont pas été identifiées par le demandeur – comme cela est possible dans le cadre du rétablissement personnel. Pour cela, un appel aux créanciers par le biais d'une publicité légale, dès

l'ouverture de la procédure, serait mise en œuvre (conformément à l'ensemble des autres procédures collectives), ce qui garantirait leurs droits.

Ces évolutions législatives pourraient s'accompagner d'une meilleure communication autour de cette procédure. Ainsi, la Banque de France qui est en charge du traitement du surendettement pourrait mener une double action : guider le demandeur vers ces procédures, notamment dans les courriers d'irrecevabilité des commissions de surendettement et mener, à l'échelon local, une action de sensibilisation auprès des présidents et des greffes des tribunaux de commerce.

³³ Sauf les dettes pénales et alimentaires par analogie au rétablissement personnel des particuliers prévu par le Code de la consommation.

D. Propositions

- Revoir les procédures pour qu'elles prennent en compte les cas hybrides quels que soient le statut de la personne ou la nature de la dette.
- Prévoir un arrêt automatique des poursuites à l'ouverture de la procédure.
- Prévoir un effacement de toutes les dettes nées au moment de la procédure de rétablissement professionnel même si elles n'ont pas été identifiées par le demandeur comme cela est possible dans le cadre du rétablissement personnel.
- Assurer par les commissions de surendettement, une communication invitant les travailleurs indépendants à solliciter une procédure de rétablissement professionnel devant un tribunal de commerce.
- Mener une action de sensibilisation des tribunaux de commerce ou de grande instance ainsi que des mandataires judiciaires pour promouvoir la procédure de redressement professionnel.

6

20 mesures pour les travailleurs indépendants

Chaque année, environ 350 000 particuliers deviennent travailleurs indépendants dont plus de 200 000 micro-entrepreneurs. Si le taux de pérennité à 5 ans est de 1 sur 2 pour les entreprises individuelles classiques, il n'est que de 1 sur 4 pour les micro-entrepreneurs.

La mission a montré que la formation, l'information et l'accompagnement sont des éléments clés pour asseoir l'avenir des travailleurs indépendants et les soutenir au cours des premières années. En effet, si l'on prend l'exemple de l'Adie, institution de microcrédit qui prête et accompagne les entrepreneurs en situation de précarité, on constate que le taux de pérennité est nettement plus élevé : 75 % à 2 ans et 63 % à 3 ans.

Afin de mieux accompagner et protéger les travailleurs indépendants dès le lancement de leur projet et au moins au cours des premières années, les propositions du rapport s'articulent autour de 4 axes.

Axe n° 1 : former, informer, coordonner

La formation et l'information des travailleurs indépendants est une condition essentielle de succès pour assurer la pérennité de leur entreprise, mais 1 créateur sur 3 a suivi une formation. Les actions proposées ont pour but de rendre la formation plus accessible pour le travailleur indépendant.

Pour une meilleure information sur les questions économiques et financières

1) Favoriser l'accès à une information coordonnée à partir d'une entrée unique.

Il est proposé de créer, en coordination avec les principaux acteurs économiques, un portail internet d'éducation financière simple et complet, dédié aux travailleurs indépendants, à l'image de ce qui a été réalisé avec « Mes questions d'argent ».

Pour une meilleure information en assurance

2) Sensibiliser systématiquement les travailleurs indépendants aux risques qu'ils courent et font courir à leur entreprise et à leurs proches.

3) Accroître la lisibilité et la compréhension des clauses des différents contrats d'assurance et définir une prise en charge en cas d'incapacité totale et définitive professionnelle.

4) Rappeler sur les appels de cotisations de RC individuelle et/ou de multirisques habitation (MRH) que l'assurance ne couvre pas la responsabilité civile professionnelle, même si l'activité est exercée titre individuel.

5) Élaborer avec les professionnels de l'assurance et l'ensemble des parties concernées, un document

d'information spécifique pour les créateurs d'entreprise, intégrant notamment une sensibilisation à l'évolution de leurs besoins dans le temps.

Pour une formation simple, gratuite et facile d'accès

6) Développer une formation à distance spécialement conçue pour les travailleurs indépendants (*e-learning* ou *MOOC*).

7) Intégrer au parcours de formalités pour la création d'une entreprise du CFE un quizz de connaissances bancaires, comptables et financières renvoyant, le cas échéant, vers la formation à distance.

Axe n° 2 : accompagner au plus près des besoins

L'accompagnement des travailleurs indépendants est un facteur de succès important ; or, 1 créateur d'entreprise sur 2 monte sa structure sans accompagnement d'un professionnel. Un renforcement des dispositifs actuels et peut-être une meilleure coordination sont nécessaires pour toucher un plus grand nombre de nouveaux entrepreneurs.

8) Créer un accompagnement spécifique en région par un élargissement du dispositif Banque de France – TPE aux travailleurs indépendants.

Déjà proche des entreprises *via* la médiation du crédit, la Banque de France a mis en place un

dispositif d'accompagnement des TPE au niveau du département, qui se développe au rythme soutenu de plus de 200 saisines par mois. Cela démontre combien est forte la demande d'un accompagnement et le besoin de coordination à l'échelon local.

9) Accompagner les travailleurs indépendants dans la constitution de leurs dossiers de demande de prêt, afin de faciliter les relations avec leur banque.

Pour un meilleur guidage vers les institutions de microfinance

10) Guider les nouveaux travailleurs indépendants vers les institutions de microcrédit par une action concertée de tous les acteurs – dès la création de l'entreprise.

11) Guider les nouveaux travailleurs indépendants vers la micro-assurance et les produits dédiés aux premières années.

12) Renforcer la communication et la visibilité des produits de microfinance – microcrédit et micro-assurance – par une meilleure adéquation des produits aux publics visés.

Pour un meilleur guidage vers les procédures de traitement des difficultés

13) Assurer par les commissions de surendettement, une communication invitant les travailleurs indépendants à solliciter une procédure de rétablissement professionnel devant un tribunal de commerce.

14) Mener une action de sensibilisation auprès des tribunaux de commerce ou de grande instance ainsi que des mandataires judiciaires pour promouvoir la procédure de redressement professionnel.

Axe n° 3 : clarifier les relations financières et les procédures de traitement des difficultés

Sur la convention de compte

15) Encourager le développement d'une gamme commerciale adaptée en contenu et en prix aux besoins du travailleur indépendant, selon le niveau de développement de son activité, dans le cadre d'un compte séparé.

16) Favoriser l'accès à une procédure de médiation. Il est proposé :

- soit de modifier l'arrêté du 1^{er} septembre 2004 comme suit :

Article 2 : Le contrat mentionné à l'article 1^{er} comporte au moins les informations suivantes :

5 – Les dispositions générales relatives à la convention de compte : ...

– modalités de saisine du médiateur compétent dont relève l'établissement de crédit.

- soit d'encourager les établissements de crédit à une extension de la médiation bancaire aux travailleurs

indépendants, en privilégiant les bonnes pratiques de place.

17) Revoir les procédures pour qu'elles prennent en compte les cas hybrides quels que soient le statut de l'emprunteur ou la nature de la dette.

18) Modifier la procédure de rétablissement professionnel :

- prévoir un effacement de toutes les dettes (hors dettes pénales et alimentaires) nées au moment de la procédure de rétablissement professionnel même si elles n'ont pas été identifiées par le demandeur comme cela est possible dans le cadre du rétablissement personnel ;
- prévoir un arrêt automatique des poursuites à l'ouverture de la procédure.

Axe n° 4 : mobiliser les acteurs économiques

Avec 350 000 nouveaux travailleurs indépendants – dont plus de 200 000 micro-entrepreneurs –, les besoins en matière d'assurance « low cost » ou de financements de petits montants, s'accroissent dans des proportions considérables et les réponses actuelles en matière de micro-assurance ou micro-crédit ne sont pas à la mesure des besoins actuels et futurs. Si la micro-assurance peut se développer grâce à une meilleure information et un meilleur guidage vers les produits à bas coûts, il faut aller un cran plus loin pour favoriser la constitution de fonds propres et faciliter l'accès aux crédits de petits

montants par des solutions volontaires d'envergure et qui rassembleraient les acteurs économiques publics et privés.

19) Repenser le livret d'épargne entreprise afin qu'il joue véritablement son rôle dans la constitution d'un matelas de fonds propres pour le travailleur indépendant.

20) Développer l'offre de microcrédit pour le travailleur indépendant en associant des partenaires privés. Afin d'accroître les chances de succès des nouveaux travailleurs indépendants et donc le taux de pérennité, le crédit pourrait être octroyé aux travailleurs indépendants justifiant d'une formation préalable (*e-learning* notamment) et d'un accompagnement.

Remerciements à

Philippe BAILLOT	Médiateur de l'assurance
Hayat BOAIRA	Déléguée générale des « Entrepreneurs de la cité »
Michel CAMDESSUS	Gouverneur honoraire de la Banque de France et ancien directeur général du FMI
Bernard DELAS	Vice-président de l'ACPR
Emmanuel LANDAIS	Directeur général de l'Adie
Frédéric LAVENIR	Président de l'Adie
Myriam ROUSSILLE	Agrégée des facultés de droit

Membres du groupe de travail

Présidente du CCSF	Corinne DROMER
Secrétaire générale du CCSF	Daphné SALON-MICHEL
Secrétaire générale adjointe du CCSF	Louise CHATIGNOUX
Secrétaire général adjoint du CCSF	Jean-Marc LHERM

Représentants des clientèles

Assemblée permanente des chambres de métiers et de l'artisanat	Stéphanie FRÉZOULS
Association Force ouvrière consommateurs	Hervé MONDANGE
Association française des usagers des banques	Serge MAITRE
CFE-CGC	Raphaëlle BERTHOLON
Chambre de commerce et d'industrie – France	Philippe SOLIGNAC
Confédération des petites et moyennes entreprises	Lionel VIGNAUD
Confédération française démocratique du travail	Chantal MARCHAND
Confédération française des travailleurs chrétiens	Damien LAGAUDE
Confédération générale du travail	Serge-Pierre MONDANI
Conseil du commerce de France	Aurélien SOUSTRE
Medef	Jean-Michel CHANAVAS
Secours catholique	Marie-Noëlle FROMAGE
UFC-Que choisir	Céline MICOUIN
Union des entreprises de proximité	Alain BERNARD
	Matthieu ROBIN
	Nathalie ROY
	Stéphane FANTUZ

Représentants des professionnels du secteur financier

Agéa

Association française des intermédiaires bancaires

Association française des sociétés financières

Association nationale des conseils financiers

Association professionnelle des intermédiaires en crédits

BNP-Paribas

Confédération nationale du Crédit mutuel

Crédit agricole SA

Fédération bancaire française

Fédération française de l'assurance

Fédération nationale de la mutualité française

Groupe des Banques populaires et des Caisses d'épargne

La Banque postale

Société générale

Personnalités qualifiées

Université Lyon III

Parthema avocats

Association pour le droit à l'initiative économique

Banque de France – direction des Entreprises

Banque de France – direction des Particuliers

Banque de France – microcrédit

Direction générale du Trésor

Institut national de la consommation

Médiateur du crédit

Ministère de l'Économie – DGCCRF

Grégoire DUPONT

Jean-Bernard VALADE

Grégoire PHELIP

David CHARLET

Maxime CHIPOY

Laurent BERTONNAUD

Sophie OLIVIER

Miguel LE CONTE

Pierre BOCQUET

Alain RICHON

Angélique SELLIER-LEVILLAIN

Géraldine VIAL-DE LA VILLEGUERIN

François ROSIER

Christophe OLLIVIER

Éric BRUNEAU

Édouard DELMON

Jean-Marc TASSAIN

Marianne AUVRAY-MAGNIN

Blanche SOUSI

Luc MAYAUX

Olivier MORINO

Thierry RACAUD

Sylvie BONNEAU

Stéphane TOURTE

Béatrice RAOULT-TEXIER

Arnaud DELAUNAY

Nicolas DUVAL

Emmanuel LARGE

Corinne LAMOSSIÈRE-POUVREAU

Fabrice PESIN

Corinne SOLAL

Invités du groupe de travail

Fédération française de l'assurance

Covéa

Fondation Crésus

Banque de France – direction des Particuliers

Unilend

Stéphane PENET

Éric DUTEN

Karim DJEDID

Jean-Christophe EBER

Kathie WERQUIN-WATTEBLED

Nicolas LESUR

ANNEXES

I	Lettre de mission	57
II	Insee, <i>Les entreprises en France</i> , édition 2017	59
III	Arrêté du 1 ^{er} septembre 2014 relatif à la convention de compte	55
IV	Les débats parlementaires – loi transparence, lutte contre la corruption et modernisation (loi Sapin2)	63

Lettre de mission



LE MINISTRE

Nos Réf. : 2017-35140 TR-FI

Paris, le 13 NOV. 2017

Madame la Présidente,

Le Comité consultatif des services financiers a fait ses preuves dans l'animation d'une concertation fructueuse sur les questions liées aux relations entre les établissements financiers et leurs clientèles, en associant l'ensemble des parties prenantes concernées.

A l'occasion de son renouvellement, je souhaite que le comité puisse engager sans attendre deux chantiers cruciaux pour le dynamisme de notre économie et l'équilibre des relations entre le secteur financier et nos concitoyens.

En premier lieu, le Gouvernement est engagé dans la transformation de l'environnement des travailleurs indépendants afin de renforcer leurs droits et protections, notamment au moment où ceux-ci s'engagent dans l'aventure entrepreneuriale.

Dans ce cadre, je souhaite vous confier le soin de conduire une réflexion sur l'évolution des relations bancaires et financières d'un particulier devenant travailleur indépendant. Il apparaît en effet que le particulier n'agissant pas pour des motifs commerciaux ou professionnels bénéficie de nombreuses protections en termes d'information, de délais de réflexion, de limitations tarifaires, auxquelles il doit renoncer dès qu'il agit en qualité de travailleur indépendant.

Cette réflexion devra associer les catégories d'acteurs les plus concernées, dans le cadre d'un groupe de travail dont il vous reviendra d'arrêter la composition, en concertation avec la direction générale du Trésor et en liaison avec la Banque de France.

Votre analyse portera sur les différences de régimes applicables selon qu'un particulier agit à des fins professionnelles ou non, et sur les difficultés qui en résultent pour le travailleur indépendant. Vous formulerez, le cas échéant, des propositions d'extension des droits et protections des consommateurs aux travailleurs indépendants, de façon mesurée et ciblée. Vous veillerez à rechercher un juste équilibre entre le changement de statut impliquant des contraintes inhérentes à l'activité professionnelle et le maintien de protections pouvant être rendues nécessaires par la fragilité économique du nouvel entrepreneur.

.../...

Madame Corinne DROMER
Présidente du Comité consultatif des services financiers
48 rue Notre Dame des Victoires
75002 PARIS



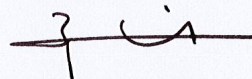
139 rue de Bercy - Télédéc 181 - 75572 Paris cedex 12

Le calendrier de l'action gouvernementale, et notamment la préparation du plan d'action pour la croissance et la transformation des entreprises dont j'ai la charge, impose que cette réflexion aboutisse à des préconisations au plus tard en février 2018.

En second lieu, je souhaite que le comité puisse me transmettre un diagnostic précis et des propositions concourant à une meilleure maîtrise des frais bancaires facturés aux consommateurs, notamment en cas d'irrégularités de fonctionnement du compte. Vous examinerez notamment le montant des frais effectivement facturés, l'effectivité des dispositifs de plafonnement prévue par la réglementation et suggérez différentes pistes pouvant permettre d'éviter les cas de facturation excessive, notamment pour les publics modestes ou fragiles. Des premières conclusions devront m'être remises dès la fin de l'année 2017.

Pour la réalisation de cette mission, vous pourrez vous appuyer en tant que de besoin sur mes services, en particulier la direction générale du Trésor et la direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes.

Je vous prie de croire, Madame la Présidente, à l'assurance de ma considération distinguée.



Bruno LE MAIRE

Insee, Les entreprises en France, édition 2017

Démographie des sociétés et entreprises individuelles 1.6

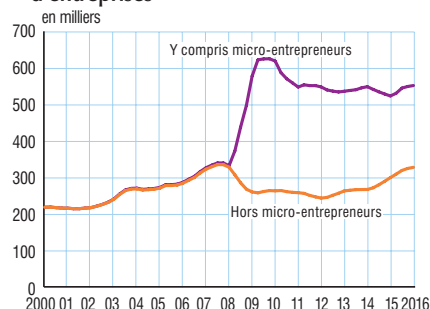
1. Stocks d'entreprises et entreprises créées en 2016

	Nombre d'entreprises au 1 ^{er} janvier 2016			Nombre d'entreprises créées en 2016	
	Ensemble	Personne morale (société)	Personne physique (y c. micro-entrepreneurs)	Ensemble	dont micro-entrepreneurs
Industrie	281 637	169 103	112 534	24 576	8 258
Construction	589 137	317 085	272 052	61 612	16 470
Commerce	840 857	482 033	358 824	97 126	24 623
Transports et entreposage	115 106	63 217	51 889	33 592	17 837
Hébergement et restauration	290 791	191 175	99 616	30 804	6 342
Information et communication	161 672	98 825	62 847	27 598	14 472
Activités financières et d'assurance	155 949	132 240	23 709	15 839	1 929
Activités immobilières	191 447	144 936	46 511	18 863	2 527
Activités spécialisées, scientifiques, techniques et de soutien aux entreprises	777 009	388 373	388 636	125 003	64 542
Enseignement, santé humaine et action sociale	602 104	85 595	516 509	69 399	36 447
Autres activités de services aux ménages	359 638	101 259	258 379	49 619	29 345
Ensemble	4 365 347	2 173 841	2 191 506	554 031	222 792

Champ : France, ensemble des activités marchandes non agricoles.

Source : Insee, Sirene, Répertoire des entreprises et des établissements.

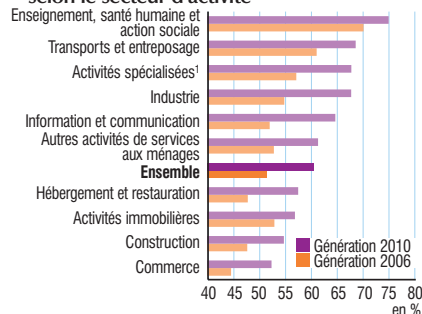
2. Évolution du nombre de créations d'entreprises



Champ : France, ensemble des activités marchandes non agricoles.

Source : Insee, Sirene, Répertoire des entreprises et des établissements.

4. Taux de pérennité à cinq ans des entreprises classiques créées en 2006 et 2010 selon le secteur d'activité

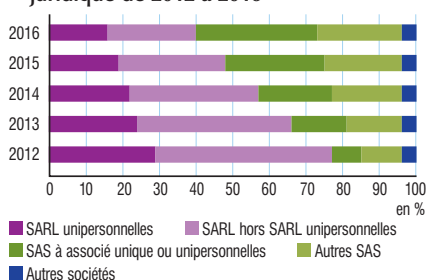


1. Activités spécialisées, scientifiques, techniques et de soutien aux entreprises.
Champ : France, entreprises, hors régime de l'auto-entrepreneur, des secteurs marchands non agricoles, créées au cours des premiers semestres 2006 et 2010 et ayant vécu plus d'un mois. Lecture : cinq ans après leur création, 67,6 % des entreprises industrielles de la génération 2010 sont encore actives (contre 54,8 % des entreprises industrielles de la génération 2006).

Note : les nouvelles entreprises du secteur des activités financières et d'assurance étant peu nombreuses, ce secteur n'apparaît pas dans le graphique ; il est cependant inclus dans l'ensemble des secteurs.

Source : Insee, enquêtes Sire 2006 (interrogation 2011) et 2010 (interrogation 2015).

3. Répartition des sociétés créées par forme juridique de 2012 à 2016

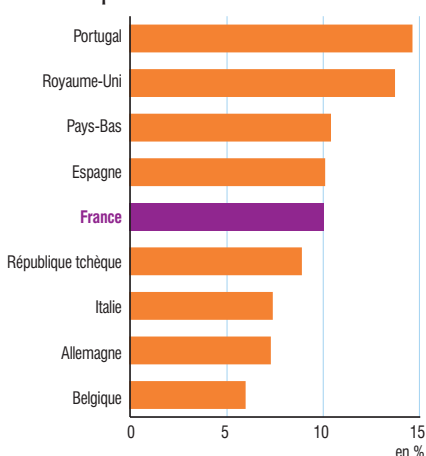


Champ : France, ensemble des activités marchandes non agricoles.

Lecture : en 2016, la part de l'ensemble des SARL unipersonnelles parmi les sociétés créées s'établit à 16 %.

Source : Insee, Sirene, Répertoire des entreprises et des établissements.

5. Taux de création d'entreprises en 2014 en Europe

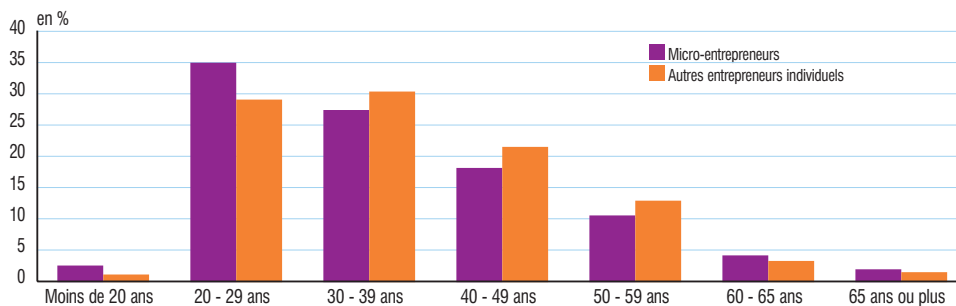


Champ : économie marchande hors agriculture et services principalement aux ménages.

Source : Eurostat.

Micro-entrepreneurs 1.7

1. Créateurs d'entreprises individuelles selon l'âge en 2016

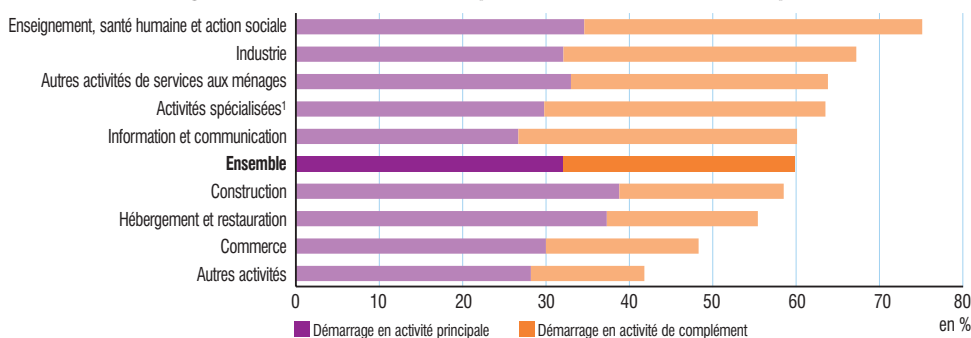


Champ : France, ensemble des activités marchandes non agricoles.

Lecture : en 2016, 34,9 % des micro-entrepreneurs ayant créé leur entreprise en 2016 ont un âge compris entre 20 et 29 ans ; cette proportion est de 29,0 % pour les autres entrepreneurs individuels.

Source : Insee, Sirene, Répertoire des entreprises et des établissements.

2. Taux de démarrage dans l'année des auto-entrepreneurs immatriculés en 2014, par secteur d'activité



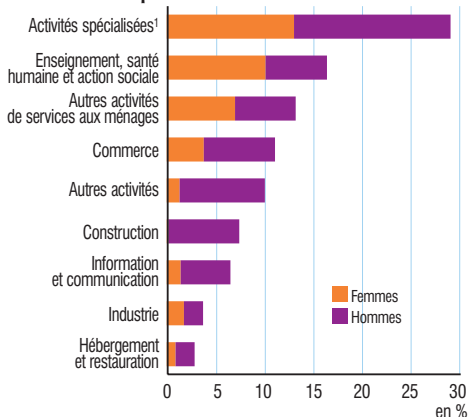
1. Activités spécialisées, scientifiques, techniques et de soutien aux entreprises.

Champ : France, auto-entrepreneurs immatriculés au cours du premier semestre 2014.

Lecture : parmi les auto-entrepreneurs immatriculés au premier semestre 2014, 60 % ont démarré une activité dans l'année 2014.

Source : Insee, enquête Auto-entrepreneurs 2014.

3. Répartition par sexe et secteur d'activité des micro-entrepreneurs immatriculés en 2016



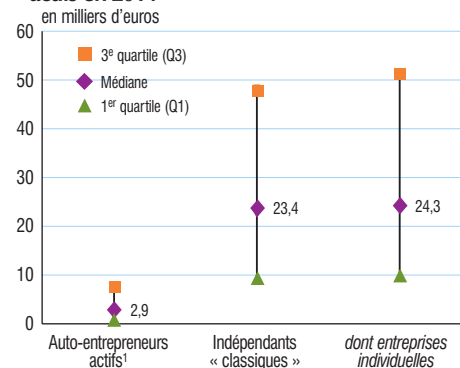
1. Activités spécialisées, scientifiques, techniques et de soutien aux entreprises.

Champ : France, ensemble des activités marchandes non agricoles.

Lecture : parmi l'ensemble des immatriculations de 2016, 2,0 % ont été réalisées par des hommes dans le secteur de l'industrie.

Source : Insee, Sirene, Répertoire des entreprises et des établissements.

4. Dispersion du revenu des auto-entrepreneurs actifs en 2014



1. Économiquement actifs : auto-entrepreneurs ayant dégagé un chiffre d'affaires non nul dans l'année ou, en cas d'affiliation en cours d'année, dans les quatre trimestres qui ont suivi leur immatriculation.

Champ : France, hors agriculture et hors taxes d'office - personnes cotisant à un régime social non salarié, en activité en fin d'année.

Lecture : en 2014, la moitié des auto-entrepreneurs actifs ont un revenu inférieur à 2 900 euros sur l'ensemble de l'année.

Source : Insee, base Non-salariés.

Source : Insee références, Les entreprises en France, édition 2017

Arrêté du 1^{er} septembre 2014 relatif à la convention de compte

L'article L. 312-1-6 du Code monétaire et financier est complété de l'arrêté du 1^{er} septembre 2014 relatif à la convention de compte de dépôt pour les personnes physiques agissant pour des besoins professionnels suivant :

Le ministre des Finances et des Comptes publics, vu le Code monétaire et financier, notamment son article L. 312-1-6, résultant de l'article 59 de la loi n° 2013-672 du 26 juillet 2013 ; vu l'avis du Comité consultatif de la législation et de la réglementation financières en date du 7 juillet 2014,

Arrête :

Article 1 : Tout compte de dépôt ouvert à une personne physique agissant pour des besoins professionnels fait l'objet d'un contrat en application des dispositions de l'article L. 312-1-6 du Code monétaire et financier ; ce contrat mentionne explicitement les termes : « convention de compte ».

Article 2 : Le contrat mentionné à l'article 1^{er} comporte au moins les informations suivantes :

1. Informations relatives à l'établissement de crédit :

Les coordonnées de l'établissement de crédit : son nom, l'adresse de son siège social ou de son administration centrale et, le cas échéant, l'adresse de son agent ou de sa succursale, et toutes les autres adresses, y compris l'adresse de courrier électronique, à prendre en compte pour la communication avec l'établissement de crédit.

2. Informations relatives au compte de dépôt :

- les modalités de souscription de la convention ;
- les conditions d'accès au compte de dépôt et les conditions d'ouverture de ce compte ;
- les modalités de fonctionnement du compte de dépôt et le cas échéant les différents comptes de dépôt pouvant être ouverts par le client ;
- les différents services offerts au client et leurs principales caractéristiques, le fonctionnement des moyens de paiement associés au compte le cas échéant, y compris par renvoi à des conventions spécifiques ;
- délai maximal d'exécution des ordres de paiement ;
- les modalités d'opposition ou de contestation aux moyens de paiement associés au compte le cas échéant ;
- les modalités de procuration, de transfert ou de clôture du compte ;
- lorsqu'un compte de dépôt est ouvert par un établissement de crédit désigné par la Banque de France en application de l'article L. 312-1 du Code monétaire et financier, la fourniture gratuite de l'ensemble des produits et services énumérés à l'article D. 312-5 du Code monétaire et financier relatif aux services bancaires de base.

3. Informations relatives à la communication entre le client et l'établissement de crédit :

- les modalités de communication entre le client et l'établissement de crédit ;
- les obligations de confidentialité à la charge de l'établissement de crédit.

4. Conditions tarifaires : Le renvoi aux conditions applicables aux opérations relatives à la gestion de dépôt remises dans un document spécifique ou dans la convention de compte, en particulier le taux des crédits en compte et le cas échéant, les dates de valeur.

5. Les dispositions générales relatives à la convention de compte :

- durée de la convention ;
- conditions de modification de la convention de compte et de clôture du compte ;
- droit du contrat applicable, juridiction compétente, voies de réclamation et de recours
- lorsqu'un dispositif de médiation est prévu, modalités de saisine du médiateur compétent dont relève l'établissement de crédit ;
- les coordonnées et l'adresse de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution.

Les débats parlementaires – loi transparence, lutte contre la corruption et modernisation (loi Sapin2)

Article 39 du projet de loi : *L'article L. 133-6-8-4 du Code de la sécurité sociale est abrogé.*

Débats de l'Assemblée nationale en première lecture, le 9 juin 2016

Article 39 (*appelé par priorité*)

M. le président. La parole est à M. Philippe Vigier, pour soutenir l'amendement n° 603.

M. Philippe Vigier. Monsieur le ministre, vous êtes souvent en première ligne lorsqu'il s'agit de simplification. Je propose, par cet amendement, de revenir à la rédaction initiale de l'article 39, qui me semblait intelligente en ce qu'elle n'obligeait pas les micro-entrepreneurs à détenir un double compte bancaire. Il est dommage que la commission des lois ait opéré un retour en arrière. Je souhaite que nous revenions à la rédaction initiale. Les entreprises individuelles, elles, ne seront pas soumises à cette obligation. Pourquoi celle-ci incomberait-elle à certains tandis que d'autres y échapperaient ? À un moment où la simplification est un maître-mot, j'imagine que cet amendement trouvera un crédit auprès du ministre, voire du rapporteur, s'il lui prend quelques remords.

M. le président. La parole est à M. Sébastien Denaja, rapporteur de la commission des lois constitutionnelles, de la législation et de l'administration générale de la République, pour donner l'avis de la commission.

M. Sébastien Denaja, rapporteur de la commission des lois constitutionnelles, de la législation et de l'administration générale de la République. Monsieur Vigier, je vais rappeler la position de la commission des lois, qui est celle du rapporteur et de l'ensemble de ses membres. Nous avons jugé que le double compte bancaire restait un élément utile et ne constituait pas nécessairement une barrière à l'entrée dans le régime du micro-entrepreneur. Ce que nous avons proposé n'est donc pas un retour en arrière, mais une voie de compromis.

Nous avons compris les arguments avancés par le Gouvernement : pour un grand nombre d'auto-entrepreneurs, le double compte représentera certes une sorte de ticket d'entrée, dans la mesure où il oblige à engager des frais alors même qu'ils n'ont pas 1 euro en caisse, si je puis dire. Cela étant, il aura d'abord une vertu pédagogique pour l'auto-entrepreneur, qui n'a pas vocation à rester enfermé dans ce statut toute sa vie.

Par ailleurs, il donnera une lisibilité aux organes de contrôle – même si je sais qu'en pratique les contrôles sont rares, voire inexistantes, ce que nous pouvons regretter. Enfin, il donnera de la lisibilité à son détenteur. Beaucoup d'auto-entrepreneurs, que j'ai interrogés, m'ont dit leur satisfaction de pouvoir au moins identifier les flux d'un compte à l'autre et de distinguer ainsi leur vie personnelle et leur activité professionnelle.

M. Philippe Vigier. Vous vous trompez !

M. Sébastien Denaja, rapporteur. C'est en tout cas ce que m'ont affirmé 100 % des auto-entrepreneurs que j'ai pu rencontrer, notamment dans ma circonscription. En ce qui concerne le coût, le texte n'impose pas un compte professionnel : cela pourra être un compte bancaire courant, dont le coût estimé n'est pas de 200 euros par an mais de 5 euros par mois. La position de la commission des lois est d'en rester à l'équilibre qu'elle a défini, mais en accordant un délai pour l'ouverture de ce deuxième compte. J'avais d'abord prévu, en commission, un délai de six mois. Un peu plus tard dans la discussion, je vous proposerais d'aller jusqu'à un an, en bonne intelligence avec le Gouvernement – en tout cas je le crois, le ministre le confirmera ou pas...

J'émetts donc un avis défavorable sur l'amendement n° 603 parce que nous avons trouvé une position d'équilibre, qui me semble intelligente. Je retire d'ailleurs mon amendement no 1473, qui réécrivait la disposition relative au délai de six mois, au profit de l'amendement n° 1502, qui instaure un délai d'un an.

M. Romain Colas, rapporteur pour avis. Très bien !

M. Sébastien Denaja, rapporteur. Je vous remercie, monsieur le président, de m'avoir laissé m'exprimer ; cela me permettra, par la suite, d'être économe en temps de parole.

M. le président. Quel est l'avis du Gouvernement ?

M. Emmanuel Macron, ministre. J'entends vos arguments, monsieur Vigier, mais un long travail et une longue discussion ont mis à jour certaines préventions et révélé la vertu pédagogique du double compte, comme l'a rappelé votre rapporteur. Avec l'amendement n° 1502, qui laisse un délai d'un an pour l'ouverture du deuxième compte, nous atteignons un équilibre et nous améliorons la situation présente, en particulier pour celles et ceux qui décident d'entreprendre et sont les plus fragiles, pour lesquels la contrainte de la détention d'un double compte dès la création de l'activité constituait véritablement un problème. Grâce à cette voie d'équilibre, nous progressons, je crois. C'est pourquoi je vous invite à retirer votre amendement, monsieur Vigier. Et je vous indique d'ores et déjà que j'émettrai un avis favorable sur l'amendement du rapporteur de la commission des lois, qui me semble aller dans le bon sens et construire le compromis que celui-ci vient de décrire.

M. le président. La parole est à M. Laurent Grandguillaume.

M. Laurent Grandguillaume. Je regrette cette remise en cause du compromis qui avait été trouvé entre les auto-entrepreneurs et les artisans à propos de la question du double compte car il s'inscrivait dans le parcours de croissance.

M. Philippe Vigier. Ah !

M. Laurent Grandguillaume. Passer du parcours du combattant au parcours de croissance, c'est donner aux entrepreneurs individuels les outils pour qu'ils puissent prendre les bons réflexes dès le départ, en distinguant bien les différents statuts juridiques et, pourquoi pas, qu'ils envisagent d'en changer au profit d'un autre, plus conforme au développement de leur activité.

M. Philippe Vigier. Il avoue ! Il est d'accord avec moi !

M. Laurent Grandguillaume. Cela concerne moins de 5 % des cas, mais nous aurons l'occasion de revenir sur la très importante question des seuils. Je considère, pour ma part, que le double compte est une bonne chose et qu'il pourra, au contraire, simplifier la vie des différents acteurs en leur offrant, dans le cadre de leur parcours de croissance, les outils leur permettant d'évoluer vers des statuts de type société ou autre. Cet élément allait dans le bon sens et je regrette que, un an et demi après avoir pris des dispositions en la matière, nous voulions revenir dessus. Simplifier, c'est aussi donner de la visibilité aux entrepreneurs. Modifier la règle en permanence ne leur adresse pas un message positif, me semble-t-il.

M. Philippe Vigier. Très bien !

M. le président. Vous avez la parole, monsieur Vigier.

M. Jean-Pierre Vigier. Monsieur le ministre, Laurent Grandguillaume l'a fort bien dit, l'instabilité fiscale et l'instabilité juridique, il n'y a rien de pire pour l'entreprise. Ce qui est important, c'est qu'elle parvienne à se développer, après quoi elle peut être confrontée à de nouvelles contraintes liées à ses nouveaux choix stratégiques. D'ailleurs, monsieur le ministre, avec cet amendement, je voulais vous rendre service, ...

M. Thierry Benoit. Quelle générosité !

M. Jean-Pierre Vigier. ... parce que le Gouvernement avait déposé le même. Vous avez dit tout à l'heure que nous étions sur la voie du progrès : alors avançons, marchons vers le progrès et nous arriverons au bon accord, en stabilisant ce qui a été décidé en commission.

M. Thierry Benoit. Marchons ensemble ! (Sourires.)

M. Jean-Pierre Vigier. Ne lâchez rien, monsieur le ministre, nous allons vous aider. Avec Laurent Grandguillaume, qui connaît bien, lui aussi, le monde de l'entreprise, je pense qu'une majorité peut se dégager en faveur de cet amendement.

M. le président. La parole est à Mme Laure de La Raudière.

Mme Laure de La Raudière. La position du compromis, à savoir l'instauration d'une nouvelle obligation après douze mois d'exercice, est la pire que nous puissions adopter : à la création de l'entreprise, en tant qu'auto-entrepreneur, vous avez un seul compte ; vous développez votre activité et tout à coup, douze mois après la création, une nouvelle obligation vous incombe. C'est ce qu'il y a de pire, monsieur Denaja.

M. Sébastien Denaja, rapporteur. Tiens donc !

Mme Laure de La Raudière. Soit vous imposez des normes dès le départ, lors du dépôt des statuts de l'entreprise, soit vous choisissez la simplicité dès le départ, mais une obligation qui arrive douze mois après le début de l'exploitation, pour un chef d'entreprise, c'est ce qu'il y a de pire. Au bout de douze mois, il a vraiment autre chose en tête : il préfère se consacrer au développement de son activité plutôt que de mettre en place une nouvelle norme. Franchement, la position que nous nous apprêtons à prendre est la pire.

M. Philippe Vigier. Très bien !

M. le président. La parole est à M. Alain Rodet.

M. Alain Rodet. La position du rapporteur de la commission des lois me semble correcte. Lors de la création du statut d'auto-entrepreneur, nous avons beaucoup débattu du problème posé par le travail clandestin et de l'évasion fiscale qu'il peut entraîner.

Mme Laure de La Raudière. Ce n'est pas le problème !

M. Alain Rodet. Le double compte, même avec le délai qui vient d'être proposé, me paraît être une bonne solution.

M. le président. La parole est à M. Sébastien Denaja, rapporteur.

M. Sébastien Denaja, rapporteur. Madame de la Raudière, avec vous, c'est toujours Cuba sans le soleil. (Sourires.)

Mme Laure de La Raudière. N'importe quoi !

M. Sébastien Denaja, rapporteur. Ce n'est ni une obligation ni une contrainte ; au contraire, cela apporte de la fluidification, de la liberté.

Mme Laure de La Raudière. C'est faux, détrompez-vous !

M. Sébastien Denaja, rapporteur. Pour simplifier, voici le message que nous passons aux auto-entrepreneurs, que, comme vous, je côtoie beaucoup sur le terrain : nous attendons qu'ils aient fait entrer un peu d'argent dans les caisses pour ouvrir un compte et engager des frais. Je rappelle qu'il faut cinq minutes pour ouvrir un compte bancaire.

Mme Laure de La Raudière. Le problème, c'est qu'ils n'y penseront pas.

M. Sébastien Denaja, rapporteur. Même si aujourd'hui, à l'Assemblée nationale, nous avons des problèmes avec les fonctionnalités numériques – en présence du ministre qui en est chargé, c'est dommage –, cela prend deux minutes. Cessez de parler d'alourdissement, d'obligations ! Nous offrons au contraire une liberté aux entrepreneurs en leur accordant du temps avant de leur imposer ce qui est une simple formalité.

Mme Laure de La Raudière. Ils ne penseront même pas à s'y conformer.

M. le président. Les problèmes informatiques de l'Assemblée sont résolus, monsieur le rapporteur. Il n'y a donc pas de soucis de ce côté-là, monsieur le rapporteur. (Sourires.)

(L'amendement n° 603 n'est pas adopté.)

M. le président. Je rappelle que M. Sébastien Denaja, rapporteur, a retiré son amendement no 1473 et défendu son amendement n° 1502.

(L'amendement n° 1502, accepté par le Gouvernement, est adopté ; L'article 39, amendé, est adopté.)

Le rapport *Les relations bancaires et financières d'un particulier devenant travailleur indépendant* est en libre téléchargement sur le site internet du CCSF (<https://www.ccsfin.fr>).

Éditeur

Secrétariat général du CCSF
39 rue Croix-des-Petits-Champs
75049 Paris Cedex 01

Directrice de la publication

Corinne Dromer

Secrétaire de rédaction

Anne Carrère

Réalisation

Carine Otto

Contact

Secrétariat général du CCSF
Banque de France
048-1427
75049 Paris Cedex 01
ccsfin@banque-france.fr

Impression

Banque de France – SG-DISG

Dépôt légal

3^e trimestre 2019 – 2^e édition

ISBN impression : 978-2-11-155567-9

ISBN web : 978-2-11-155568-6

