

Karine Mazeau

Démarrer son activité déco

Devis – Factures – Assurances
Appels d’offres – Suivi de chantier
Descriptifs

© 2013, Groupe Eyrolles

ISBN : 978-2-212-13605-0

EYROLLES



SOMMAIRE

Introduction.....	8
-------------------	---

CHAPITRE 1 / LE STATUT FISCAL..... 11

Les statuts possibles.....	11
----------------------------	----

Analyse comparative des différents statuts.....	12
---	----

L'inscription en auto-entrepreneur : les avantages.....	12
---	----

L'inscription en auto-entrepreneur : les inconvénients.....	12
--	----

L'adhésion à une coopérative d'activités et d'emplois : les avantages.....	13
---	----

L'adhésion à une coopérative d'activités et d'emplois : les inconvénients.....	14
---	----

La création d'une Ei, Sarl, Eurl ou Sas : les avantages.....	15
---	----

La création d'une Ei, Sarl, Eurl ou Sas : les inconvénients.....	15
---	----

En conclusion.....	16
--------------------	----

CHAPITRE 2 / LE CHOIX D'UNE ASSURANCE PROFESSIONNELLE..... 19

L'obligation de s'assurer.....	19
--------------------------------	----

Mode de calcul d'une assurance professionnelle.....	20
---	----

Cas particulier : modification d'un mur porteur.....	21
--	----

Garantie et assurance décennales.....	22
---------------------------------------	----

La garantie décennale.....	22
----------------------------	----

La garantie décennale et les clients.....	23
---	----

L'assurance dommage ouvrage.....	23
----------------------------------	----

L'assurance décennale et les architectes d'intérieur.....	23
--	----

Cas particulier : recours contre le décorateur ou l'architecte d'intérieur.....	24
--	----

CHAPITRE 3 / LES DEVIS..... 27

Un document contractuel.....	28
------------------------------	----

Les questions à vous poser.....	31
---------------------------------	----

Avantages et inconvénients comparés : devis forfaitaire ou basé sur un pourcentage ?.....	31
---	----

Le chiffrage basé sur un forfait : avantages.....	31
---	----

Le chiffrage basé sur un forfait : inconvénients.....	32
---	----

Le chiffrage basé sur un pourcentage du montant des travaux : avantages.....	32
---	----

Le chiffrage basé sur un pourcentage du montant des travaux : inconvénients.....	32
---	----

Cas particulier : les coachs en décoration et les home stagers.....	33
--	----

Devis basé sur un forfait.....	35
--------------------------------	----

Cas particulier : les home stagers.....	36
---	----

Exemple : devis basé sur un forfait.....	37
--	----

Calculer le taux horaire vendu et le taux horaire travaillé.....	40
---	----

Calcul de vos charges fixes.....	40
----------------------------------	----

Estimation de vos prétentions de salaire.....	41
---	----

Choix de votre statut fiscal.....	41
-----------------------------------	----

Calcul de votre « coût horaire travaillé ».....	42
---	----

Calcul de votre « coût horaire vendu ».....	42
---	----

Comment estimer le temps passé pour chaque tâche ?.....	42
--	----

Vérifier et ajuster vos tarifs au cas par cas.....	44
Exemples de calcul d'honoraires.....	46
Exemple n° 1 / Géraldine, décoratrice, travaille à plein temps dans un bureau loué.....	46
Exemple n° 2 / Michel, architecte d'intérieur, travaille à temps partiel à domicile.....	48
Devis basé sur un pourcentage du montant des travaux.....	50
Quel pourcentage appliquer ?.....	51
Quels sont les ajustements possibles ?	51
Rédaction.....	52
Estimer le montant global des travaux.....	52
Exemple : une surface à réaménager de 100 m ²	52
Comment définir les ratios « coût des travaux au m ² » ?	52
Coût moyen des travaux au m ²	53
Comment estimer la faisabilité des travaux au regard du budget du client ?	55
Devis associé à une mission partielle.....	56
Contenu d'une mission partielle	57
Exemple de devis forfaitaire / mission partielle pour un projet de taille moyenne (sans suivi de chantier).....	58
Devis associé à une mission globale.....	64
Exemple de devis / mission globale.....	67
Quel temps consacrer à la rédaction de vos devis ?	73
 CHAPITRE 4 / LES PREMIERS ENTRETIENS CLIENT.....	 75
Objectif du premier entretien client.....	76
Les questions à poser.....	76
Les informations à deviner.....	77
La signature du devis et l'acompte.....	78
Le devis et le budget des travaux.....	78
Les délais entre les deux premiers entretiens clients.....	79

CHAPITRE 5 / LE LIEU / SON ÉTAT EXISTANT.....81

Le reportage photo.....	81
Matériel à utiliser.....	82
Vues d'ensemble.....	82
Détails.....	82
Mise en forme.....	83
Cas particulier : les home stagers.....	84
Le relevé.....	87
Le relevé d'après un plan d'architecte de l'état d'origine.....	87
Le relevé sans aucun support.....	88

CHAPITRE 6 / REFORMULER LA DEMANDE DE VOTRE CLIENT.....91

La synthèse des informations recueillies.....	91
Les avantages de la « reformulation ».....	92
Les difficultés de la « reformulation ».....	92
Les zonings.....	93
Premier zoning : l'état existant.....	94
Zonings suivants : l'état projeté.....	96
Les listes.....	98
Analyse écrite de l'état existant.....	98
La synthèse du cahier des charges de votre client.....	101
Analyse qualitative des attentes de vos clients.....	101
Les étapes de validation.....	103

CHAPITRE 7 / LES FACTURES.....105

Contenu des factures.....	106
Les délais de paiement.....	107
Planning de facturation.....	107
Les pourcentages appliqués aux étapes de facturation.....	108

La facturation du suivi de chantier	109
Avantages d'un suivi de chantier facturé au temps passé	109
Inconvénients d'un suivi de chantier facturé au temps passé.....	110
Exemple de facture d'acompte pour une société.....	111

CHAPITRE 8 / LE DESCRIPTIF DES TRAVAUX ET LA LISTE DE PRESCRIPTION

Structuration du descriptif des travaux	114
Description des tâches	116
Mémo pour les lieux recevant du public	119
Normes UPEC	119
Mémo / Classement au feu	119
Les portes coupe-feu	120
Exemple de descriptif	121
Exemple de descriptif provisoire des travaux	123
La liste de prescription	126
Exemple de liste de prescription	127

CHAPITRE 9 / L'APPEL D'OFFRES

Les étapes	132
Déroulé	132
À l'étape 1 : où trouver des entreprises ?	133
À l'étape 2 : annexer une grille de chiffrage au dossier	133
À l'étape 3 : vérification et comparaison des devis	135
Exemple d'analyse comparative de deux devis	137
Négociations au moment de l'appel d'offres	139
Demander une remise basée sur un pourcentage ?	139

Revoir le volume des travaux à la baisse ?	139
Témoignages	141

L'appel d'offres anticipé sur la base d'un descriptif provisoire	142
Cas particulier : mission d'ensembliser	143
L'habitat et les espaces commerciaux	143
Le cinéma et le théâtre	143

CHAPITRE 10 / LE SUIVI DE CHANTIER

Sur les petits chantiers	145
Sur les chantiers d'envergure	145
Le planning de chantier	147
À l'étape du devis méthodologique et budgétaire	147
À l'étape de l'appel d'offres	147
Exemple de planning prévisionnel	148
À l'étape du suivi de chantier	150
Le suivi de chantier « qualité »	150
Le pilotage de chantier ou coordination des travaux	151
Les comptes rendus de chantier	152
Exemple de compte rendu de chantier	153

CHAPITRE 11 / LA RÉCEPTION DE CHANTIER

Les réserves et pénalités de retard	157
Les réserves et levées de réserve	157
Les pénalités de retard	159
Les retenues	160
Exemple de compte rendu de réception de chantier pour un « petit » projet	161
Canaliser son client	163

CHAPITRE 12 / LE RELATIONNEL AVEC VOS CLIENTS

Réussir vos missions	165
Bien cerner les attentes esthétiques et fonctionnelles	166
Projets d'habitat, de boutique ou de bureaux personnels pour un couple ou deux clients décisionnaires	166
Projet d'habitat, de boutique ou de bureau pour une personne seule (un seul décisionnaire)	166
Projets de bureaux pour une entreprise (plus de deux décisionnaires et une équipe impliqués)	166
La séance de travail interactive	167
Mener vos réunions avec efficacité	167
Au début de la réunion	167
En fin de réunion	168
Rassurer vos clients	168
Quelques moyens efficaces	168
Cas des missions de coaching en décoration et de home staging	169
Exemple de rapport pour une mission de coaching en décoration	170
Cas des home stagers	173
Gérer les clients « difficiles »	173
Cas particulier : « la carte blanche »	173
Les profils courants de clients « difficiles »	174
Pourquoi refuser certains projets / clients ?	178
Délais de réalisation des travaux irréalistes	178
Le client « ne vous revient pas »	179
Projet à trop fortes contraintes	179
Principe de l'acompte contesté	179
Éviter les impayés	179
Les moyens efficaces	179
Que faire en cas d'impayés ?	180

CHAPITRE 13 / LES SYNDICATS ET REGROUPEMENTS PROFESSIONNELS

Quels syndicats ou regroupements pour quelles professions ?	183
Les ordres professionnels	184
Les raisons d'adhérer	184
En synthèse, quels regroupements professionnels ?	185
Comment adhérer à un syndicat professionnel d'architectes d'intérieur ?	186

ANNEXES	188
Vos questions fréquentes	189
Références	191
Index	194

INTRODUCTION

Cet ouvrage s'adresse à tous ceux qui envisagent d'exercer à leur compte le métier de décorateur d'intérieur, d'architecte d'intérieur, de coach en décoration ou de home stager. L'ordre des chapitres respecte le processus de création d'une entreprise puis celui du déroulement d'un projet de décoration ou d'aménagement intérieur. L'accent sera mis sur les missions d'architecture intérieure et de conseil en décoration, mais les spécificités des missions de coaching et de home staging seront également évoquées. La rubrique « Les questions les plus fréquentes » (celles que vous vous posez avant de démarrer une activité dans ce domaine) et un index en fin d'ouvrage faciliteront une lecture en diagonale.

Vous trouverez des réponses aux questions cruciales que vous vous posez certainement sur les tarifs, les devis, la facturation et les assurances aux chapitres 2, 3 et 7 :

/ Comment établir un devis ?

/ Comment définir mes tarifs ?

/ Comment facturer ?

/ Comment m'assurer ? auprès de qui ? pour quels chantiers ?

/ Quel est mon niveau de responsabilité sur un chantier ?

Les chapitres 8, 9 et 10 vous aideront également à rédiger vos « pièces écrites », terme qui désigne dans ces professions tous les documents écrits à la charge du décorateur ou de l'architecte d'intérieur, essentiellement :

/ le descriptif des travaux ;

/ le compte rendu de chantier.

Dans le cadre d'un suivi de chantier, vous trouverez au chapitre 10 la méthodologie à suivre, qui prend en compte les scénarios les plus fréquents :

- / vous assurez le suivi de chantier ;
- / vous déléguez le suivi de chantier ou il est hors contrat ;
- / vous assurez une partie seulement du suivi de chantier.

J'aborde aussi en détail au chapitre 9 la procédure d'appel d'offres et les techniques de chiffrage rapides, afin de vous aider à :

- / rédiger un « dossier d'appel d'offres » ;
- / établir une grille d'appel d'offres pour faciliter la comparaison des tarifs ;
- / rédiger une synthèse d'appel d'offres, à communiquer à votre client ;
- / estimer le montant des travaux, en amont de l'appel d'offres.

En milieu d'ouvrage je détaille la méthode qui permet de réaliser un reportage photo : ce travail doit être fait systématiquement pour chaque mission. Vous apprendrez aussi comment faire le relevé des cotes de cet espace (chapitre 5). Le chapitre 6 développe des méthodes d'analyse du cahier des charges de votre client, notamment des schémas que nous appellerons « zonings ».

Enfin, au chapitre 12, j'ai pensé utile de vous donner quelques conseils concernant le relationnel avec les clients, notamment des méthodes pour :

- / aider vos clients à cerner leurs envies ;
- / éviter les impayés ;
- / gérer les clients « difficiles » ;
- / ...

Ce livre rassemble donc les informations dont vous aurez besoin pour créer votre agence d'architecte d'intérieur, de décorateur, de coach en décoration ou de home stager, en particulier des conseils pour professionnaliser le plus rapidement possible votre démarche.

Le blog que j'anime par ailleurs [//deco-design-formation.blogspot](http://deco-design-formation.blogspot) vous permet d'intervenir et de partager vos questions et expériences...

Je vous souhaite bonne chance dans la création de votre agence, et bonne lecture !

CHAPITRE 1



LE STATUT FISCAL

Dans ce chapitre, je vous propose de comparer les différentes possibilités qui s'offrent à vous en matière de statut fiscal. Le choix de ce statut est souvent, en effet, un sujet de préoccupation pour les personnes qui ont un projet de création d'entreprise, quel que soit leur domaine d'activité.

Les statuts possibles

À ce jour, en France, vous avez le choix entre trois possibilités principales :

- / l'inscription en tant qu'auto-entrepreneur ;
- / la création d'une Ei (entreprise individuelle), d'une Sarl (société à responsabilité limitée), d'une Eirl (entrepreneur individuel à responsabilité limitée) ou d'une Sas (société par actions simplifiée) ou équivalent (la fiscalité évolue régulièrement) ;
- / l'adhésion à une coopérative d'activités et d'emplois.

Sachez que vous ne pouvez pas vous inscrire auprès des organismes suivants :

- / la maison des artistes (les architectes d'intérieur, designers, décorateurs ne sont pas admis) ;
- / la chambre des métiers (réservée aux personnes qui « fabriquent » quelque chose ; les prestataires de services et les professions de conseil ne sont pas concernés).

Cas des home stagers

Les home stagers qui réalisent une partie des travaux chez leurs clients choisiront comme les autres les statuts listés dans ce chapitre.

Voici en détail les avantages et les inconvénients de ces trois catégories de statuts.

Analyse comparative des différents statuts

L'inscription en auto-entrepreneur : les avantages

- / Ce statut vous permet de tester votre activité.
- / Vous pouvez le conserver à long terme.
- / Vous pouvez cumuler ce statut et d'autres formules : une activité salariée à temps partiel, le statut de retraité, le statut de chômeur (voir les conditions précises sur le site www.lautoentrepreneur.fr).
- / Les charges sont réduites à 18,30 % du CA (chiffre d'affaires) – contre 40 à 50 % dans les deux autres options – pour une « activité libérale ».
- / Les démarches d'inscription sont simplifiées (il n'y a pas d'inscription au registre du commerce).
- / La comptabilité est très simplifiée.
- / Vous ne cotisez pas à la taxe foncière des entreprises (ex-taxe professionnelle).
- / Vous ne facturez pas de TVA à vos clients.
- / Vous pouvez cumuler le statut d'auto-entrepreneur et celui d'Eirl (entrepreneur individuel à responsabilité limitée) pour protéger votre patrimoine.
- / Vous ne payez pas d'impôts sur les sociétés.
- / Vous avez des droits à la formation (cotisation de 0,20 % pour une activité libérale), mais ils sont inférieurs à ceux d'un salarié.

L'inscription en auto-entrepreneur : les inconvénients

- / Vous n'avez pas ou plus les avantages du statut de salarié (qui reste le plus avantageux en France, du point de vue des droits à la formation et de l'assurance en cas de perte d'emploi).
- / Le montant de vos revenus annuels est plafonné (32 600 euros HT par an pour toute activité libérale) : il est donc difficile d'envisager de conserver ce statut à moyen ou long terme, sauf si vous exercez une autre activité à temps partiel, si vous percevez

une retraite, si vos besoins financiers sont réduits (conjoint percevant une rémunération confortable, autre source de revenus, etc.).

- / Vous ne pouvez pas embaucher de salariés : ce statut peut donc être un frein pour décrocher des chantiers importants.
- / Si vous décidez d'arrêter votre activité de conseil en décoration, architecture d'intérieur, coaching ou home staging, vous ne bénéficierez pas de droits au chômage accumulés pendant votre activité (à la différence de ce qui se passe en cas d'adhésion à une coopérative).
- / Vous ne récupérez pas la TVA de vos achats.

L'adhésion à une coopérative d'activités et d'emplois : les avantages

- / Ce statut vous permet de tester votre activité.
- / Vous conservez ou récupérez le statut de salarié.
- / Vous bénéficiez de conseils gratuits (financés par les Régions et l'État), d'un accompagnement individuel, de stages collectifs, d'un réseau multi-activités, qui seront l'occasion de trouver des partenaires, des fournisseurs et des clients.
- / Le montant de vos revenus n'est pas plafonné.
- / Les frais d'assurance professionnelle sont inclus dans les 10 % qui sont reversés à la coopérative.
- / L'adhésion n'est pas limitée dans le temps (ne pas confondre avec les pépinières d'entreprises).
- / Vous pouvez vous impliquer dans les décisions de la coopérative en faisant partie du bureau, du CE, des représentants du personnel (ce qui n'est pas possible avec une société de portage salarial).
- / Si vous répondez à des appels d'offres, vous bénéficiez de l'ancienneté de la coopérative, de son chiffre d'affaires global et de son effectif, ce qui vous assure une forte crédibilité.
- / Si vous décidez d'arrêter votre activité de décoration, vous bénéficiez des droits au chômage accumulés pendant votre activité.
- / Vous ne pouvez pas avoir une activité déficitaire, ce qui vous protège d'une erreur de gestion (vos comptes sont bloqués « en positif », c'est-à-dire que le service comptable

ne vous autorise pas de déficit, autrement dit vous ne pouvez pas accumuler des charges annuelles, y compris votre salaire et les charges associées, dont le montant serait supérieur à vos recettes).

Qu'est-ce qu'une pépinière d'entreprises ?

Ces structures accueillent les entreprises nouvellement créées pour une durée limitée (environ deux ans, durée variable selon les structures). Elles proposent en général un accompagnement des créateurs et sont souvent subventionnées par des communes ou des régions.

Et le portage salarial ?

Le portage salarial est assuré par des structures qui facturent à votre place, si vous n'avez pas de statut vous permettant de le faire. Ce service intéresse celles et ceux qui ont ponctuellement l'opportunité de réaliser une mission pour un client (en parallèle d'une activité salariée, d'un statut de chômeur ou d'un statut de retraité). Ce service est rémunéré à hauteur de 10 % du montant de la facture HT. Le portage salarial est donc une solution ponctuelle ou provisoire.

L'adhésion à une coopérative d'activités et d'emplois : les inconvénients

- / Vous ne pouvez pas embaucher de salarié (sauf exception¹), mais vous pouvez sous-traiter à des prestataires et accueillir des stagiaires.
- / La comptabilité est assurée par la coopérative, ce qui implique une certaine rigidité (variable selon les coopératives).
- / Vous reversez 10 % de votre CA à la coopérative : ce montant finance la prise en charge de la comptabilité, des frais de compte bancaire, des assurances et des services mutualisés (compte Paypal ou autre).
- / Les charges sont les mêmes que celles qui s'appliquent à une Sarl, Eurl ou Sas : 40 à 50 % du montant de la rémunération brute (taux variable selon le nombre d'heures travaillées déclaré et le taux horaire appliqué).

1. Les gérants de la coopérative peuvent étudier des demandes exceptionnelles au cas par cas. Les critères qui autorisent ces exceptions varient donc d'une coopérative à l'autre.

La création d'une Ei, Sarl, Eirl ou Sas : les avantages

- / Vous pouvez embaucher des salariés.
- / Vous pouvez constituer votre entreprise seul (Ei et Eirl) ou à plusieurs (Sarl et Sas).
- / Le montant de votre CA n'est pas plafonné.
- / Vous pouvez recruter des actionnaires (Sarl et Sas).
- / Vous avez une crédibilité pour démarcher des clients relativement importants.
- / Votre patrimoine est protégé avec la Sarl, l'Eirl et la Sas (sauf erreur de gestion délibérée).
- / Si vous créez une Sas, le président bénéficie du régime de la Sécurité sociale (pas dans les trois autres cas).
- / La démarche d'inscription pour une Ei est simple.

La création d'une Ei, Sarl, Eirl ou Sas : les inconvénients

- / Si vous décidez d'arrêter votre activité, vous ne bénéficiez pas des droits au chômage accumulés pendant votre activité (à la différence de ce qui se passe en cas d'adhésion à une coopérative), sauf pour le président d'une Sas.
- / Votre patrimoine n'est pas protégé avec l'Ei.
- / Les charges sont plus importantes qu'avec le statut d'auto-entrepreneur : 50 % des revenus nets.
- / Les démarches d'inscription sont plus complexes pour les Sarl, Sas et Eirl.
- / La comptabilité est plus complexe pour les Sarl, Sas et Eirl (le recours aux services d'un comptable est obligatoire ; compter entre 500 et 1 500 euros par an).
- / Vos droits à la formation sont inférieurs à ceux d'un salarié.
- / Si vous répondez à des appels d'offres, la petite taille de votre structure et le fait qu'elle est de création récente peuvent vous pénaliser ; dans une coopérative, vous bénéficiez à l'inverse de l'ancienneté de la structure, de son effectif total et de son chiffre d'affaires global.
- / Vous n'êtes pas protégé d'une erreur de gestion ni de comptes déficitaires (même si votre comptable doit vous conseiller sur ce point).

En conclusion

L'inscription en tant qu'auto-entrepreneur est rendue attractive par l'État via le faible taux de charges, avec le but de réduire le nombre de chômeurs et aussi le nombre des personnes bénéficiant du statut de salarié.

Son avantage, partagé par les coopératives d'activités et d'emplois, est de vous permettre de tester une activité. Son inconvénient principal par rapport à la coopérative est que l'on perd la plupart du temps son ancien statut salarié et donc les droits associés (assurance chômage, droit à la formation) et que les revenus sont plafonnés.

La création d'une Ei, Sarl, Eirl ou Sas vous permet d'embaucher le moment venu des salariés (ce que les deux autres statuts ne permettent pas). Votre chiffre d'affaires annuel n'est pas plafonné (à la différence de celui d'un auto-entrepreneur). Ce choix sera réservé aux personnes les plus ambitieuses, qui souhaitent développer leur entreprise au point d'embaucher à moyen ou court terme. Les inconvénients de ce statut sont en revanche assez nombreux : lourdeur administrative pour toutes (sauf l'Ei), taux de charges plus élevé, perte du statut de salarié (sauf la Sas), pas d'assurance chômage en cas de cessation d'activité (sauf la Sas et les gérants de Sarl non majoritaires), droits à la formation réduits en comparaison d'un statut salarié (pour les gérants majoritaires et les professions libérales).

Gérants de Sarl majoritaires et non majoritaires

Les Sarl sont constituées par des associés propriétaires des parts. Si vous possédez plus de 50 % de parts dans une Sarl, vous êtes majoritaire. Si en plus, vous êtes inscrit en tant que gérant dans les statuts de la Sarl, vous êtes gérant majoritaire. Les gérants majoritaires des Sarl n'ont pas le droit d'être salariés de l'entreprise, ils sont forcément assujettis au statut de « profession libérale ». Les gérants non majoritaires (moins de 50 % des parts), en revanche, ont le droit d'être salariés de l'entreprise.

Si vous préférez exercer seul, je vous recommande le choix d'une coopérative d'activités et d'emplois, qui reste une solution à long terme (ce n'est ni une pépinière ni une société de portage salarial) si vous visez un CA supérieur à 32 600 euros HT par an. La gestion administrative est assurée par la coopérative, ce qui vous permet de vous concentrer sur votre métier. Cette formule conviendra particulièrement à ceux qui veulent fonctionner de façon pérenne avec une organisation administrative très légère et qui sont intéressés par une expérience d'économie solidaire et sociale.

Si 32 600 euros par an vous suffisent, si vous ne recherchez pas particulièrement la dynamique d'un réseau coopératif, choisissez le statut d'auto-entrepreneur, qui propose un taux de cotisation attractif, une souplesse administrative et une vraie simplicité de fonctionnement.

Pour aller plus loin, vous pouvez consulter les sites suivants :

/ www.lautoentrepreneur.fr (régime auto-entrepreneur) ;

/ www.cfenet.cci.fr (régimes Ei, Sarl, Eirl ou auto-entrepreneur) ;

/ www.le-rsi.fr (régimes Sarl ou Eirl) ;

/ www.coopaname.coop (coopérative) ;

/ www.atelier-idf.org (économie solidaire et sociale dont les coopératives).

C'est à vous !

- ***Renseignez-vous sur le statut d'auto-entrepreneur.***
- ***Renseignez-vous sur la création d'une Ei, d'une Sarl, d'une Eirl ou d'une Sas.***
- ***Assistez à une réunion de présentation d'une coopérative de votre région.***
- ***Listez vos objectifs de développement, de CA, et vos priorités.***
- ***Choisissez votre statut en conséquence.***
- ***Inscrivez-vous!***
- ***Le cas échéant (Sarl, Eirl et Sas), choisissez un comptable.***