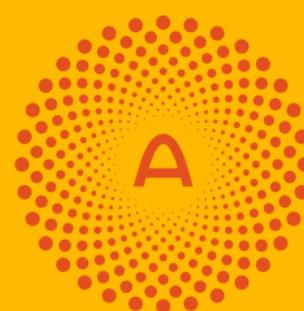


Réussir

sa certification qualité



QualiPL



réseau des
ARAPL

Le guide pratique du Primo

pour mettre toutes les chances de votre côté

Préambule

Nous sommes ravis de vous présenter le Label QUALIPL, une initiative novatrice élaborée par le réseau des ARAPL (Association de Gestion Agréée des Professions Libérales).

Ce Label met en lumière la vision évolutive et constructive, qui a pour objectif principal de soutenir et de favoriser la croissance des créateurs d'activité en mettant l'accent sur la souplesse, la confiance et l'accompagnement.

En résumé, le Label QualiPL représente une réponse stratégique et proactive aux besoins des créateurs d'activité et des Micro Entrepreneurs, en leur offrant un soutien personnalisé, des ressources de qualité et une reconnaissance accrue sur le marché.

L'objectif de ce guide est avant tout de vous faire découvrir les différentes thématiques du Label.

Évaluez vos capacités entrepreneuriales



Comptabilité, fiscalité, réglementation

- les bonnes pratiques de la comptabilité
- diverses réglementations...
- URSSAF



Performance économique :

- dépenses professionnelles et chiffre d'affaires
- indicateurs...



Capacité de développement

- formations site
- internet, réseaux sociaux, réseautage...

L'AUDIT

À quel moment ?

Vous pouvez commencer votre certification QualiPL par un Primo dans votre année de création afin de faire un auto diagnostic sur simple demande auprès de l'ARAPL de votre région.

Un premier rendez-vous sera à effectuer avec votre conseiller afin de débiter l'accompagnement certifiant.



SOMMAIRE

COMPTABILITÉ, FISCALITÉ, RÉGLEMENTATION

8 critères



1 - Tenue de comptabilité
page 4

2 - Utilisation d'un compte
bancaire dédié à l'activité
page 5

3 - Déclarations d'URSSAF
page 6

4 - Déclarations de TVA
page 7

5 - Déclaration fiscale
n° 2042 C-PRO
page 8

6 - Déclaration CFE
page 9

7 - Les assurances
obligatoires ou
recommandées
page 10

8 - Le médiateur de la
consommation
page 11

PERFORMANCE ÉCONOMIQUE

2 critères



9 - Évolution et suivi du
chiffre d'affaire et des
dépenses
page 13

10 - Composition du
portefeuille client
page 14

CAPACITÉ DE DÉVELOPPEMENT

8 critères



11 - Existence d'un site
internet ou d'une page web
page 16

12 - Utilisation des réseaux
sociaux
page 17

13 - Autres moyens de
communication
page 18

14- Fichier client et le RGPD
page 19

15- Process de prospection
page 20

16- Appartenance à un
réseau ou une MPL
page 21

17 - Adhésion à un
organisme professionnel
page 22

18 - La formation
page 23

COMPTABILITÉ, FISCALITÉ, RÉGLEMENTATION

1 - Tenue de comptabilité

page 4

2 - Utilisation d'un compte bancaire dédié à l'activité

page 5

3 - Déclarations d'URSSAF

page 6

4 - Déclarations de TVA

page 7

5 - Déclaration fiscale

n° 2042 C-PRO

page 8

6 - Déclaration CFE

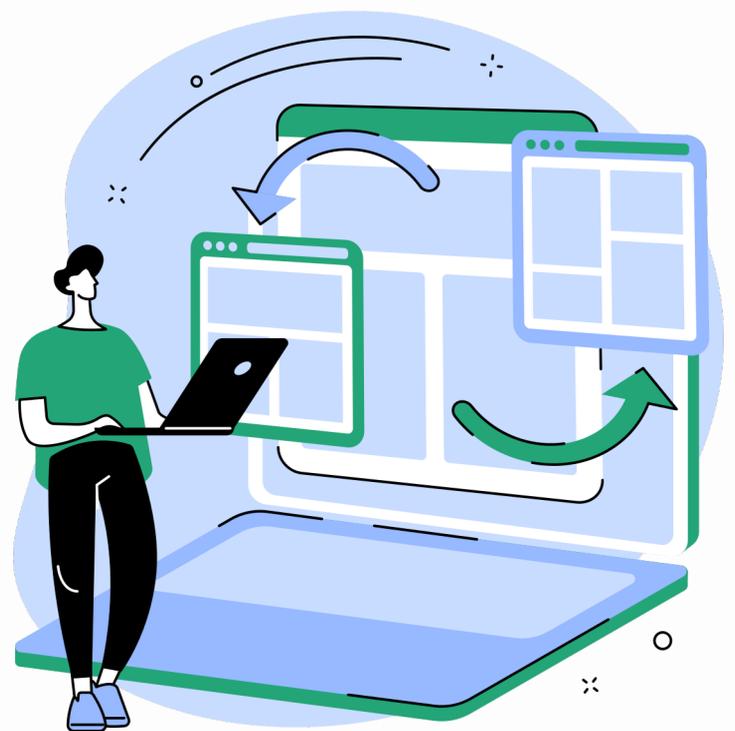
page 9

7 - Les assurances obligatoires ou recommandées

page 10

8 - Le médiateur de la consommation

page 11



Axe 1

1 - Tenue de comptabilité d'une comptabilité

La comptabilité est un outil d'information financière, elle constitue un véritable instrument d'analyse et un indiscutable outil d'aide à la décision.



Objectif : S'assurer du bon suivi de la gestion administrative via une comptabilité conforme



Niveau attendu : Être capable d'expliquer la manière dont est tenu ce suivi



Tenir sa comptabilité est fortement conseillé et vous permet d'avoir une vision réaliste de votre activité afin de vous projeter dans le développement de votre activité

Axe2

Utilisation d'un compte bancaire dédié à l'activité

L'ouverture d'un compte dédié à votre activité professionnelle permet de séparer vos opérations commerciales de celles réalisées en tant que particulier afin d'éviter toute confusion fiscale et comptable.



Objectif : Distinguer sa comptabilité et son compte bancaire professionnels de sa vie personnelle



Niveau attendu : Prendre conscience de l'utilité d'un compte bancaire dédié



Dans certains cas vous avez l'obligation d'avoir un compte bancaire pour l'activité professionnelle, si vous avez un dépassement de 10 000 € de recettes sur deux années consécutives.

Nous vous encourageons à profiter de notre accompagnement.

Axe 3

Déclarations URSSAF

Vous contribuez financièrement au système de sécurité sociale, qui garantit en retour votre protection sociale. Il est donc primordial de déclarer vos recettes. À défaut de déclaration, une pénalité d'un montant de 50 € sera appliquée pour chaque déclaration manquante.



Objectif : Élaborer correctement ses déclarations URSSAF sur le site www.autoentrepreneur.urssaf.fr



Niveau attendu : S'assurer du bon établissement des déclarations URSSAF



Au démarrage de votre activité, nous vous conseillons de vous faire des rappels afin de ne pas oublier les dates limites de vos déclarations.

Nous vous encourageons à profiter de notre accompagnement à la réussite de votre certification.

Axe 4

Déclarations de TVA (si concerné)

Chaque entreprise doit faire sa déclaration de TVA suivant les obligations qui lui sont propres. Elle doit calculer la totalité de la TVA qu'elle a collectée pour le compte de l'état et la TVA qu'elle a payée afin de pouvoir ventiler le détail dans sa déclaration.



Objectif : Comprendre le mécanisme de la TVA et être capable de déclarer les bons montants



Niveau attendu : Compléter correctement vos déclarations de TVA afin de garantir la conformité fiscale de votre dossier.



Au démarrage de votre activité, il faut un suivi strict de la TVA et ceci commence par une tenue de comptabilité ordonnée. Nous vous encourageons à profiter de notre accompagnement à la réussite de votre certification.

Axe 5

La déclaration fiscale 2042 C - pro conforme

Cette déclaration annexe à celle des revenus de votre foyer, permet à l'administration fiscale d'établir la situation fiscale précise de chaque foyer au titre de l'année précédente, et de procéder en fonction de cette déclaration, au calcul définitif de l'impôt incluant l'intégralité des revenus et charges du foyer.



Objectif : Découvrir et savoir établir la déclaration d'impôts professionnelle (2042 C-pro)



Niveau attendu : Être capable de remplir la partie professionnelle de sa déclaration correctement



Au démarrage de votre activité, nous vous conseillons de vous faire des rappels afin de ne pas oublier les dates limites de vos déclarations.

Nous vous encourageons à profiter de notre accompagnement à la réussite de votre certification.

Axe 6

La Déclaration initiale de CFE

La cotisation Foncière des Entreprises (CFE) est due par les professionnels exerçant à titre habituel une activité non salariée au 1er janvier de l'année d'imposition.

La déclaration n° 1447-C-SD permet de déclarer pour chacun des établissements acquis ou créés les éléments d'imposition qui serviront à établir la CFE.



Objectif : Prendre connaissance de l'obligation du dépôt de la déclaration initiale de la CFE



Niveau attendu : Être capable de remplir la déclaration correctement



Au démarrage de votre activité, nous vous conseillons de vous faire des rappels afin de ne pas oublier les dates limites de vos déclarations.

Nous vous encourageons à profiter de notre accompagnement à la réussite de votre certification.

Axe 7

Assurances obligatoires ou recommandées (RCP, locaux...)

La RCP (responsabilité civile professionnelle) est une assurance qui protège les professionnels en cas de réclamation ou de litige avec un client. Elle couvre les erreurs, négligences, omissions ou tout autre problème lié à votre activité professionnelle. En cas de local professionnel, l'assurance offre une protection en cas de sinistres tels qu'incendies, dégâts des eaux, vols ou responsabilité civile.



Objectif : Se protéger ainsi que son activité face aux risques



Niveau attendu : Comprendre, souscrire et revoir sa couverture pour garantir une protection adéquate.



Il est important de ne pas omettre l'utilité des assurances car elles peuvent sauver votre entreprise en cas de coup dur. N'hésitez pas à vous rapprocher de nos services pour vous orienter vers le bon interlocuteur.

Axe 8

Choix d'un médiateur de la consommation

Vous aurez l'obligation de communiquer à vos clients "particuliers", les coordonnées du médiateur choisi.



Objectif : S'assurer du choix d'un médiateur référencé ainsi que la communication de ses coordonnées



Niveau attendu : Prise de conscience de l'obligation d'avoir d'un médiateur



Vous facturerez des particuliers, en cas de litige il est recommandé de faire appel à un médiateur de la consommation.

PERFORMANCE ÉCONOMIQUE

2 critères

**9 - Évolution et suivi du chiffre
d'affaire et des dépenses**
page 13

10 - composition du portefeuille
page 14



Axe 9

Évolution et suivi du chiffre d'affaires et des dépenses

Le suivi de votre chiffre d'affaires consiste à garder un œil sur l'argent qui rentre dans votre entreprise grâce aux services fournis. Il peut se faire sous forme de prévisionnel ou autres (papier ou informatisé). Le suivi des dépenses est aussi important pour prendre conscience des vos coûts.



Objectif : Avoir un suivi de son futur chiffre d'affaires et de ses dépenses



Niveau attendu : Etre en mesure de pouvoir maintenir un suivi régulier et précis du chiffre d'affaires et des dépenses, en utilisant des outils de gestion appropriés.



Ce suivi permet de constituer une base solide pour prendre des décisions et assurer la perennité de votre activité. Nous vous encourageons à profiter de notre accompagnement à la réussite de votre certification.

Axe 10

Composition du portefeuille client

Pour évaluer la dépendance potentielle de votre entreprise, il est essentiel d'analyser si votre chiffre d'affaires provient d'une clientèle diversifiée ou s'il est concentrée sur un nombre restreint de clients (règle des 80/20).



Objectif : Connaître son taux de dépendance (Déterminer l'importance de la composition du portefeuille client)



Niveau attendu : Avoir une bonne diversité dans son portefeuille de clients



Diversifier votre portefeuille client permet de réduire le risque de dépendance envers certains clients. Nous vous encourageons à profiter de notre accompagnement à la réussite de votre certification.

CAPACITÉ DE DÉVELOPPEMENT

8 critères

11 - Existence d'un site internet ou d'une page web
page 16

12 - Utilisation des réseaux sociaux
page 17

13 - Autres moyens de communication
page 18

14 - Process de prospection
page 19

16 - Appartenance à un réseau ou une MPL
page 20

17 - La formation
page 21



Axe 11

Existence d'un site internet OU d'une page professionnelle (ex : google my business)

L'avantage d'avoir un site internet est de disposer d'un support de communication disponible partout et tout le temps.



Objectif : S'assurer de l'intention de création d'un site ou d'une page web et l'importance du référencement



Niveau attendu : Connaitre l'importance d'être référencé sur internet



Nous vous encourageons à profiter de notre accompagnement à la réussite de votre certification.

Axe 12

Présence et utilisation professionnelle des réseaux sociaux

Véritable outil de marketing en complément des sites internet, les réseaux sociaux sont un formidable moyen de toucher plus de prospects. Ce sont des leviers efficaces pour booster la visibilité de votre entreprise et augmenter le nombre de visiteurs sur votre site web.



Objectif : S'assurer de l'existence et de l'utilisation des réseaux sociaux ainsi que des plateformes pour être visible



Niveau attendu : Être capable d'utiliser régulièrement les réseaux sociaux pour établir une présence active professionnelle



N'ignorez pas l'importance des réseaux sociaux; ils peuvent être des outils précieux pour développer votre activité. Nous vous encourageons à profiter de notre accompagnement à la réussite de votre certification.

Axe 13

Existence de moyens de communication

Flyer, carte de visite ou encore brochure, les supports papier numériques sont indispensables dans une stratégie de communication.



Objectif : Connaitre et disposer de moyens de communication efficaces pour interagir avec les clients



Niveau attendu : Être en mesure d'établir et d'utiliser différents moyens de communication



En investissant dans des outils de communication, vous pouvez améliorer la partie commerciale de votre activité et augmenter votre crédibilité sur le marché. Nous vous encourageons à profiter de notre accompagnement à la réussite de votre certification.

Axe 14

Existence d'un process de prospection

La prospection est une étape essentielle du processus de vente. Elle favorise la multiplication des services proposés aux clients en quête de solutions efficaces.



Objectif : Connaître et avoir la volonté de mettre en place un processus de prospection



Niveau attendu : Être capable d'expliquer et d'établir un processus structuré de prospection



La prospection permet de stimuler la croissance de votre entreprise et identifier de nouvelles opportunités commerciales. Nous vous encourageons à profiter de notre accompagnement à la réussite de votre certification.

Axe 16

Appartenance à un réseau local d'entrepreneurs ou une Maison des Professions Libérales

Ces organismes sont importants car ils vous forment ou vous accompagnent à la création et au développement de votre entreprise libérale. Vous n'êtes pas seul 🌞



Objectif : S'assurer de votre prise de conscience de l'existence de ces organismes et de la possible adhésion



Niveau attendu : Appartenir à des réseaux utiles pour votre activité



Nous vous encourageons à profiter de notre accompagnement à la réussite de votre certification.

Axe 17

Se former régulièrement

La formation vous permet d'approfondir, de développer et d'améliorer vos compétences. Le monde du travail est en constante évolution. Actualiser vos connaissances est l'une des raisons essentielles qui justifient le besoin de se former tout au long de sa carrière.



Objectif : Suivre des formations adaptées à vos besoins



Niveau attendu : Être formé



Nous vous encourageons à profiter de notre accompagnement à la réussite de votre certification.

Quali

Vous souhaitez en savoir plus ?

PAR TÉLÉPHONE

Nos conseillers spécialistes sont à votre écoute, du lundi au vendredi
04 67 69 75 08

PAR COURRIEL

Pour des informations sur Quali PL, l'accompagnement et les services du réseau ARAPL ou nous faire part de vos remarques ou suggestions
araploc@araploc.org

PAR COURRIER

ARAPL OCCITANIE
285 Rue Alfred Nobel
Montpellier
34935

Retrouvez nous aussi sur les réseaux sociaux



ARAPL OCCITANIE



ARAPL OCCITANIE

PL

