

Quelle forme juridique choisir pour l'entreprise de mon client ?

Avant de se lancer dans sa nouvelle activité d'indépendant, votre client doit choisir son **statut juridique** : **personne physique** ou **société** ?

La décision ne se prend pas à la légère. En tant qu'expert-comptable, vous êtes bien placé pour le savoir !

Choisir la forme juridique d'une entreprise, bien peser le pour et le contre

Le **statut juridique** que l'on choisit a des impacts à plusieurs niveaux, [des avantages et des inconvénients](#).

Pour aider votre client à choisir sa forme juridique, informez-le bien sur les **aspects financiers et fiscaux** des différents statuts.

Pour les **questions juridiques et techniques**, orientez votre client vers nos [conseillers starters](#) : l'assurance de faire le bon choix de statut !

Personne physique : simple, rapide et moins coûteux au départ

Les **avantages** du **statut juridique** de [personne physique](#) :

- un minimum de contraintes pour se lancer
- pas de capital de départ à investir

Un **inconvénient** à considérer :

- pas de distinction entre le patrimoine privé et professionnel, même s'il est possible de rendre le domicile de votre client insaisissable.

Choisir le statut juridique de société

Les **avantages** du **statut juridique** de [société](#) :

- protection du patrimoine privé
- fiscalement avantageux en cas de bénéfices importants

Un **inconvenient** à considérer :

- coûts et contraintes pour lancer l'activité : passage chez le notaire, publication des statuts au Moniteur belge, capital minimum (12.400 €), plan financier...

Comment répondre aux questions juridiques sur le statut de mon client ?

Ne laissez pas vos clients seuls face à leurs **questions juridiques**.

Consultez les **conseillers starters UCM** ou invitez votre client à prendre contact avec eux. Pour les contacter : starter@ucm.be.

C'est gratuit, il serait dommage de s'en priver !

Votre client a choisi la forme juridique de son entreprise en toute connaissance de cause.

Prochaine étape ? Il ne lui reste plus qu'à [trouver un financement](#) pour pouvoir faire le grand saut.

Comment l'aider ? Voici quelques pistes à lui présenter.



J'aide mon client à créer son entreprise

Valider son projet d'entreprise

Choisir le statut d'indépendant

Rédiger son business plan

Obtenir un financement

