

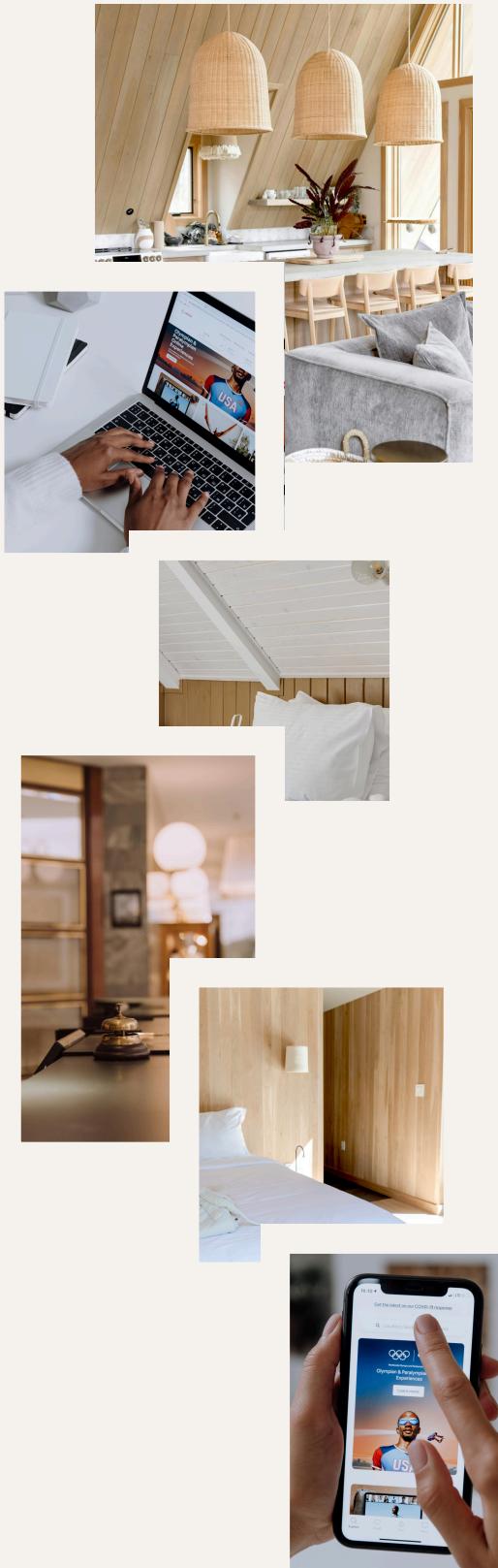


MODULE 2

SE LANCER EN TOUTE LÉGALITÉ

Statuts, fiscalité, carte G, TVA, risques & protections

Sommaire



Se lancer

- Choisir son statut juridique
- Fiscalité & comptabilité
- Prévisionnels & business plan
- Assurances & conformité
- Bonnes pratiques & outils

Prêt à vous lancer ?

Ce guide premium a été conçu pour vous donner toutes les bases légales et administratives pour créer votre conciergerie locative en toute sécurité.

Bonne lecture et surtout... belle réussite



Vous souhaitez créer une conciergerie locative, mais vous ne savez pas par où commencer pour être en règle ? Avant même de vous lancer, il est essentiel de poser des fondations solides : choisir le bon statut juridique, comprendre vos obligations fiscales, sécuriser votre activité et anticiper vos responsabilités.

Ce module a pour objectif de vous donner une vision claire et complète des aspects légaux et administratifs indispensables, afin d'éviter les erreurs coûteuses et de démarrer votre activité en toute sérénité.

SE LANCER



Choisir le bon statut juridique

Derrière chaque activité bien lancée, il y a une fondation solide. Et cette fondation, c'est le statut juridique. Il influence votre fiscalité, vos charges sociales, votre capacité à embaucher, à signer des contrats, à collaborer avec des partenaires...

En clair : **c'est une décision qui engage.** Beaucoup de porteurs de projet choisissent de démarrer en **micro-entreprise**, séduits par la simplicité du régime. C'est une **option intéressante pour tester son activité**, mais qui demande d'être bien comprise et anticipée.

La micro-entreprise : simple, mais pas simpliste

La micro-entreprise est le statut préféré des créateurs de conciergerie locative en phase de lancement. Rapide à créer, peu coûteuse, elle permet de facturer dès le premier client.

Avantages principaux

- **Création rapide et gratuite** en ligne via autoentrepreneur.urssaf.fr.
- **Pas de comptabilité complète** : pas besoin de bilan ni de compte de résultat, un simple livre des recettes suffit.
- **Déclaration de chiffre d'affaires mensuelle ou trimestrielle.**
- **Charges sociales réduites (22%)** prélevées uniquement sur ce que vous encaissez.
- Possibilité d'opter pour **le versement libératoire de l'impôt**.



Les fausses évidences à déconstruire



1. "Je n'ai rien à payer si je ne fais pas de chiffre."

✓ Vrai, mais attention : certaines cotisations comme la CFP (formation pro) restent dues, et vous ne cotisez pas aux allocations chômage.

2. "Je suis exonéré de TVA, donc je facture tout TTC."

✓ Vrai... mais cela vous pénalise dès que vous achetez du linge, du matériel ou payez des prestataires avec TVA. Vous ne la récupérez pas.

3. "Je suis tranquille jusqu'à 77 700 € par an."

✓ Vrai, mais ce plafond est vite atteint si vous gérez plusieurs biens, surtout en haute saison. Et dépasser le plafond vous fait basculer dans le régime réel, avec plus de contraintes.

Les limites structurelles de la micro-entreprise

Plafond de CA (77 700 €) : Limite de croissance sans changement de statut.

Pas de récupération de TVA : Coûts réels plus élevés, moins de compétitivité sur les prix.

Pas de séparation patrimoine pro/perso : En cas de litige, votre patrimoine personnel est engagé (hors option EIRL).

Pas de cotisation chômage : Impossible de percevoir des indemnités si votre activité cesse.

Et ensuite ? Quand changer de statut

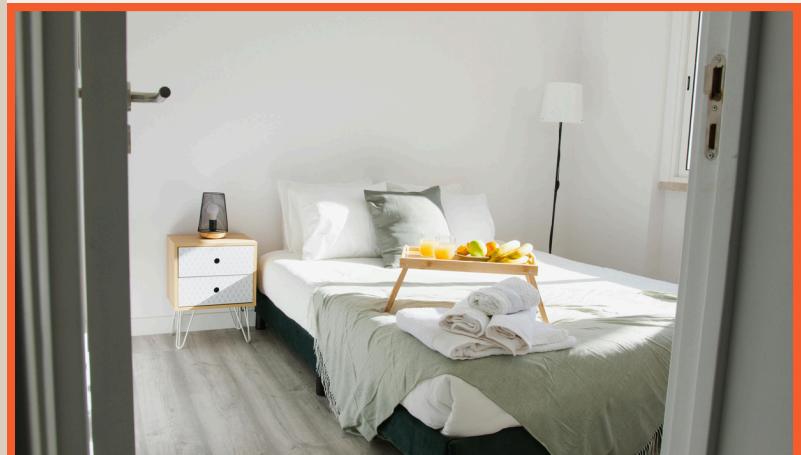
Lorsque votre activité décolle, que vous avez des prestataires réguliers à payer, ou que vous commencez à faire du B2B, la micro-entreprise peut devenir un frein.

C'est alors le moment de basculer vers un statut plus structuré comme la **SASU** ou l'**EURL**, qui permettent :

- D'embaucher.
- De récupérer la TVA.
- De mieux protéger votre patrimoine.
- D'être crédible pour des appels d'offres ou collaborations pro.

EURL ou SASU

Ces statuts sont parfaits pour ceux qui veulent créer une **véritable structure professionnelle**, embaucher du personnel, ou **accueillir des associés plus tard**.



EURL (Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée) :

- Forme d'entreprise individuelle avec responsabilité limitée.
- Régime de l'impôt sur le revenu (possibilité d'option à l'IS).
- Moins coûteuse en gestion que la SASU.

SASU (Société par Actions Simplifiée Unipersonnelle) :

- Plus de flexibilité juridique (possibilité d'évolution en SAS à plusieurs).
- Régime de l'impôt sur les sociétés.
- Protection sociale du dirigeant assimilé salarié (plus coûteuse, mais meilleure couverture).



Ces statuts permettent :

- D'avoir un numéro de TVA intracommunautaire.
- De facturer à des entreprises ou en sous-traitance pour des agences.
- De structurer une équipe ou de répondre à des appels d'offres.

Fiscalité et gestion comptable

Gérer une conciergerie locative, ce n'est pas seulement accueillir des voyageurs ou superviser des ménages. C'est aussi piloter une petite entreprise, avec ses obligations fiscales, comptables et administratives. La bonne nouvelle, c'est qu'avec un minimum de rigueur, cette partie devient un vrai levier de rentabilité et de crédibilité.



Comprendre les régimes fiscaux selon votre statut

► Micro-entreprise : simplicité et vigilance

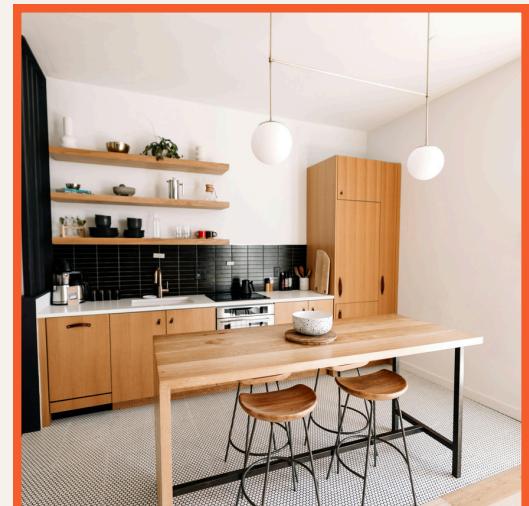
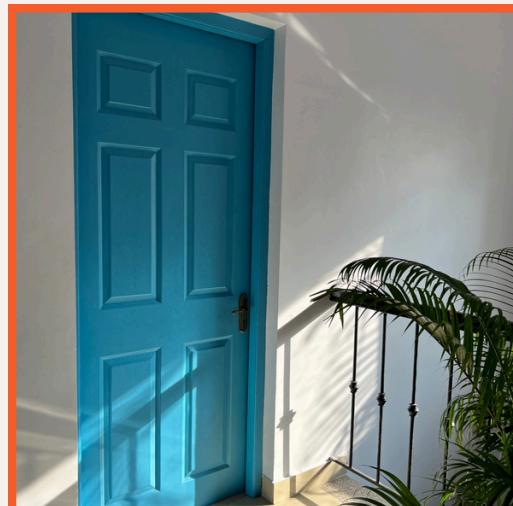
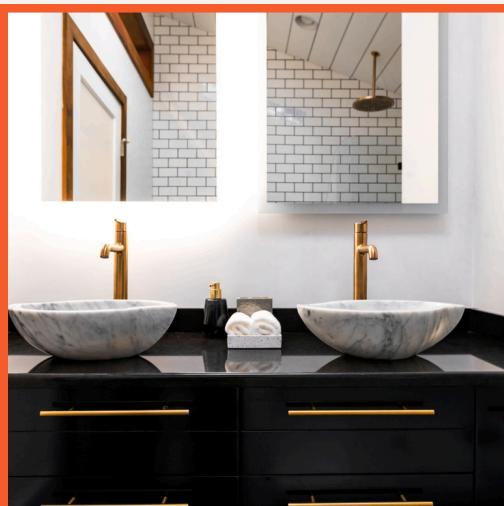
Le régime de la micro-entreprise est souvent choisi au démarrage, pour sa rapidité de mise en place et ses faibles contraintes. Mais il a ses limites.

Fonctionnement fiscal :

- Imposition selon le régime micro-BIC avec un abattement forfaitaire de 50 % sur le chiffre d'affaires pour les prestations de services..
- Abattement forfaitaire de 50 % sur le chiffre d'affaires déclaré.
- Franchise en base de TVA (vous ne facturez pas de TVA tant que vous restez sous 36 800 €/an). Au-delà, l'assujettissement à la TVA devient obligatoire.
- Cotisations sociales : 22 % du CA encaissé.
- Versement libératoire possible pour l'impôt sur le revenu (1,7 % du CA)

Limites importantes à connaître :

- Aucune déduction de charges réelles (linge, sous-traitance, déplacement...).
- Pas de récupération de TVA sur vos achats.
- Plafond annuel à 77 700 € de CA : vite atteint avec plusieurs biens.
- Responsabilité personnelle sur les dettes sauf option EIRL.





► **EURL ou SASU** : pour structurer et faire évoluer son activité

Ces statuts conviennent aux conciergeries souhaitant se développer, embaucher ou travailler avec des partenaires pro.

Critère	EURL	SASU
Imposition	IR ou IS	IS
TVA	Oui, facturable et récupérable	Oui
Déduction des charges	Oui	Oui
Protection sociale	TNS (moins coûteux)	Assimilé salarié (plus couvert)
Crédibilité B2B	Bonne	Excellente
Coût de gestion	Moyen	Plus élevé



Obligations comptables spécifiques

Micro-entreprise

- **Livre des recettes** : enregistrement chronologique des recettes encaissées.
- **Facturation** : émission de factures conformes avec mentions obligatoires, y compris la mention "TVA non applicable, article 293 B du CGI" si vous êtes en franchise de TVA.
- **Conservation des documents** : archivage des pièces justificatives pendant 10 ans.

EURL / SASU

- **Plan comptable** : utilisation du plan comptable général avec enregistrement des opérations dans les journaux appropriés.
- **Logiciel de comptabilité** : utilisation d'un logiciel certifié conforme aux normes en vigueur.
- **Expert-comptable** : recommandé pour assurer la conformité des déclarations fiscales et sociales.

Conseil : même si vous êtes micro-entrepreneur, **organisez-vous comme une “vraie” entreprise**. Cela vous préparera à la croissance.

Taxes et contributions

- **Cotisation Foncière des Entreprises (CFE)** : due par toute entreprise dès la 2e année.
- **Taxe de séjour** : collectée et reversée par les plateformes (ou par vous si réservation directe).
- **Assurance RC Pro** : fortement recommandée pour couvrir les dégâts, erreurs, litiges...

Taxes et contributions

- **Cotisation Foncière des Entreprises (CFE)** : due par toute entreprise dès la 2e année.
- **Taxe de séjour** : collectée et reversée par les plateformes (ou par vous si réservation directe).
- **Assurance RC Pro** : fortement recommandée pour couvrir les dégâts, erreurs, litiges...

Bonnes pratiques à adopter dès le départ

- Ouvrir un compte bancaire dédié (obligatoire si CA > 10 000 € pendant 2 années consécutives).
- Mettre de côté environ 25 % de chaque encaissement pour charges et impôts.
- Archiver toutes les factures, même celles des prestataires indépendants.
- Utiliser un outil de facturation conforme (Freebe, Henrri, Tiime, etc.).
- Tenir un tableau de bord mensuel de vos revenus et dépenses.

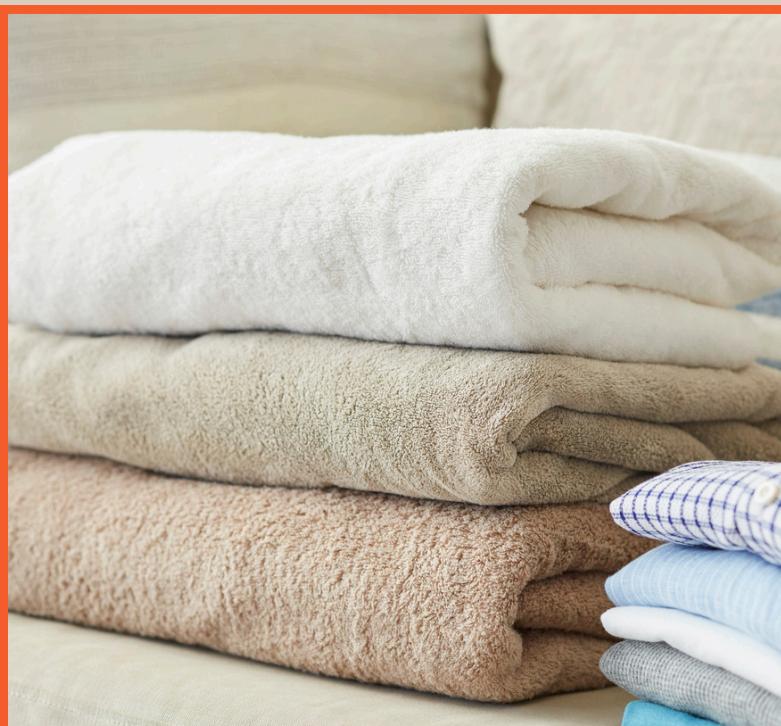
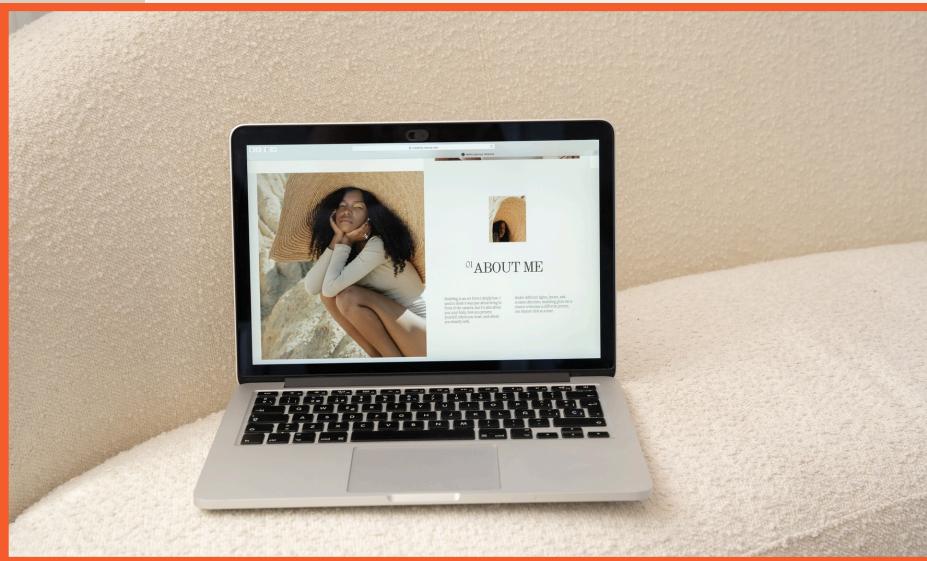


Tableau de bord financier

Modèle à suivre



Important : Les montants présentés sont **des estimations indicatives**, basées sur des cas fréquents observés dans des conciergeries en création. **Ils ne constituent pas des objectifs standards** mais servent à vous guider dans l'évaluation de vos propres besoins, en fonction de votre périmètre (nombre de biens, zone géographique, positionnement).

À adapter à votre réalité terrain.

Poste	Estimation (€)	Commentaire
Création de la structure	0 à 350 €	Gratuit si micro, sinon frais greffe + annonce légale
Matériel de base	800 à 2 500 €	Linge, produits d'accueil, smartphone pro, stockage, signalétique
Site internet + identité visuelle	1 000 à 3 000 €	Site vitrine pro (WordPress ou Webflow), logo, charte graphique, cartes de visite
Outils & logiciels	500 à 1 500 €/an	Channel manager (souvent 3 à 5 % du CA), PMS, facturation, CRM
Assurances professionnelles	200 à 600 €/an	RC Pro, véhicule, éventuellement multirisque
Communication locale & digitale	300 à 800 €	Flyers, réseaux sociaux, référencement local, éventuellement Ads
Trésorerie de sécurité	1 500 à 3 000 €	Pour couvrir 2 à 3 mois de charges courantes

Ces montants correspondent à une conciergerie souhaitant se positionner sérieusement et se doter des bons outils dès le lancement.

Suivi d'Exploitation Mensuel

Poste	Janv	Fév	Mars	...	Total annuel
Chiffre d'affaires TTC	2 800	3 200	4 100	...	XX €
Ménage (sous-traitance)	1 100	1 200	1 400	...	
Linge / pressing	200	240	280	...	
Déplacements	150	130	170	...	
Logiciels	50	50	50	...	
RC Pro / autres abonnements	40	40	40	...	
Résultat brut	
Trésorerie dispo	



Zoom

Bien choisir ses outils pour éviter les dépenses inutiles

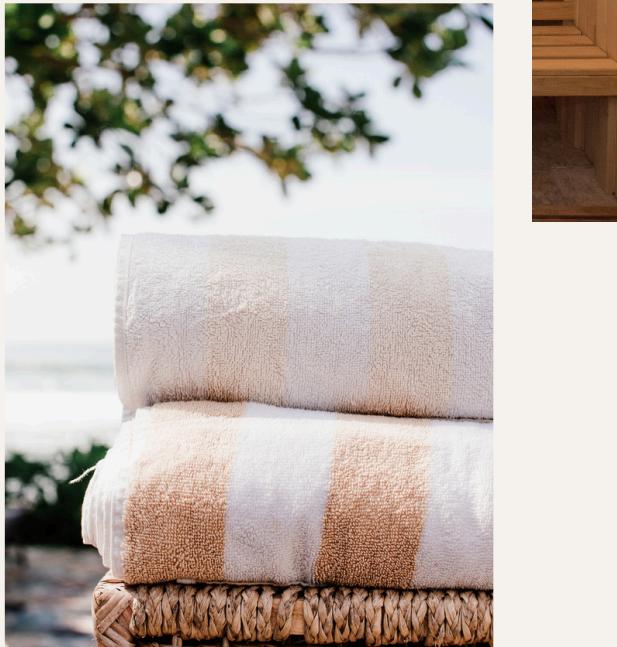


Lorsque vous démarrez, il est tentant de vouloir s'équiper rapidement avec des outils performants. Mais attention : de nombreuses solutions sont gratuites ou à faible coût, au moins pour les premiers mois d'activité. À vous d'être stratégique, patient et sélectif.

Conseils pratiques :

- **CRM, facturation, plannings :** il existe des solutions freemium très efficaces (Freebe, Henrri, Notion, Google Sheets, Trello...).
- **Channel managers :** beaucoup sont facturés en pourcentage du chiffre d'affaires généré (entre 3 % et 5 %), ce qui peut représenter un vrai coût dès que l'activité monte.
- **Durée d'engagement :** avant de souscrire à une formule payante, vérifiez bien les conditions de résiliation. Certains outils imposent des engagements annuels.
- **Périodes d'essai :** profitez des essais gratuits pour tester réellement l'utilité d'un outil dans votre quotidien.

*Un bon outil, c'est celui qui vous fait **gagner du temps, éviter les erreurs et améliorer votre service client**. Si ce n'est pas le cas, il est peut-être superflu.*



Faire son business plan

Créer un business plan, ce n'est pas juste remplir un tableau pour faire joli. C'est mettre votre projet face à la réalité du terrain, des chiffres et de la stratégie.

Il s'agit d'un document de pilotage, mais aussi d'un outil de conviction si vous cherchez à obtenir un financement, convaincre un associé ou clarifier votre vision.

Présentez votre projet et votre parcours

Commencez par raconter votre histoire. Expliquez pourquoi vous vous lancez, ce que vous avez observé dans votre région et quelles sont vos motivations.

Montrez que vous comprenez les besoins du marché local, et que vous avez les compétences ou la volonté d'y répondre.

À inclure :

- Votre parcours professionnel (reconversion, lien avec l'immobilier, l'accueil, etc.)
- Vos points forts (sens du service, rigueur, autonomie...)
- Votre vision de la conciergerie : artisanale, premium, automatisée, de proximité...





Étude de marché locale

Il ne suffit pas de savoir que "Airbnb marche bien". Il faut analyser ce qui **fonctionne dans votre zone**, ce qui manque, et où se situent les vraies opportunités.

Analysez :

- La demande : y a-t-il beaucoup de locations saisonnières ? Qui sont les voyageurs (touristes, pros, familles) ?
- L'offre actuelle : combien de biens à louer ? Combien de conciergeries concurrentes ? Comment se positionnent-elles ?
- Les opportunités : quartiers sans offre, biens mal gérés, propriétaires en demande d'aide...

Critère	Ma zone (ex. Arcachon)
Nb de logements Airbnb actifs	1200
Nb de conciergeries identifiées	500
Type de voyageurs dominants	Couples, retraités
Saison haute	Avril à septembre
Prix moyen/nuit	110 €
Taux d'occupation moyen	65 %
Besoins non couverts	Services premium, gardiennage hors-saison

Définissez votre offre

Expliquez **ce que vous allez proposer et à quel prix**. Plus vous êtes clair, plus vos futurs clients (et partenaires) vous prendront au sérieux.

Services de base à inclure ou non :

- Création d'annonce, photos, tarification
- Communication avec les voyageurs
- Ménage, linge, check-in/check-out
- Maintenance (petits travaux, urgences)
- Recommandations locales, accueil personnalisé

Exemple

Pack "Essentiel"

Ménage, check-in/out, linge

15 % du loyer

Pack "Confort"

+ gestion annonces, communication

20 % du loyer

Pack "Premium"

+ accueil VIP, livret d'accueil, petits-déj

25 à 30 % du loyer



Stratégie commerciale & marketing

Expliquez comment vous allez vous faire connaître. Même si votre offre est excellente, elle ne servira à rien si personne ne la voit.

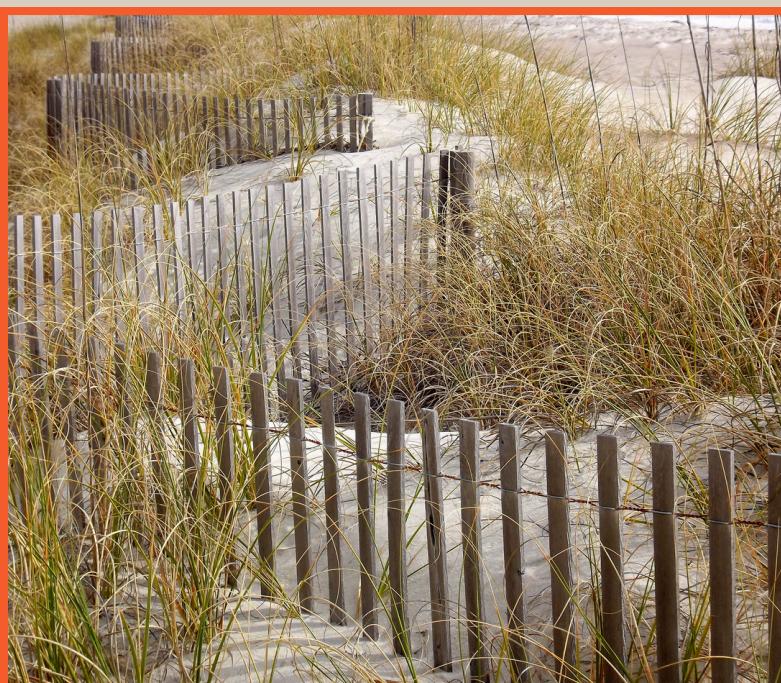
À inclure :

- Stratégie de prospection directe (flyers ciblés, bouche-à-oreille, appels)
- Communication locale : Google My Business, groupes Facebook locaux
- Collaboration avec : agences immobilières, notaires, syndics
- Outils : site web, avis clients, photos pros, storytelling de votre projet

Organisation opérationnelle

Indiquez **comment vous allez fonctionner au quotidien**, en particulier :

- Outils utilisés (channel manager, Google Calendar, WhatsApp pour prestataires)
- Process d'accueil/départ
- Gestion des urgences
- Système de remplacement si vous êtes absent



Prévisionnel financier (sur 1 à 3 ans)

Poste	Montant mensuel (€)	Montant annuel (€)	Fréquence
Chiffre d'affaires estimé	—	35 000	Annuel
Ménage (prestashops)	1000	12 000	Mensuel
Pressing / Linge	250	3000	Mensuel
Logiciels & outils	—	800	Annuel
Assurances & divers	—	500	Annuel
Total des charges	1250	16300	
Résultat brut estimé	—	18700	

Explications

- **Charges mensuelles** : Ménage et pressing sont des charges récurrentes chaque mois, exemple : 1 000 € de ménage × 12 mois = 12 000 € annuels.
- **Charges annuelles** : Logiciels, outils de gestion, assurances sont réglés une fois par an.
- **Résultat brut estimé** : Chiffre d'affaires – total des charges = Résultat brut.

Ceci est un exemple pour une conciergerie gérant 4 à 6 biens sur une saison complète avec des prestations de base.

Seuil de rentabilité : calculez le chiffre d'affaires à atteindre pour couvrir vos charges.



Financement & trésorerie



Précisez :

- Le besoin initial en fonds (site, matériel, avance de trésorerie)
- Les éventuelles aides à la création d'entreprise (ACRE, ARCE, NACRE, aides régionales)
- Vos apports personnels ou familiaux
- Si besoin : prêt bancaire, prêt d'honneur, crowdfund

Objectifs à fixer pour équilibrer votre activité

Objectif :

Taux de remplissage minimum : $\geq 60\%$ annuel

Panier moyen par bien / mois : 500 à 800 €

Temps moyen par mission : $\leq 2h30$

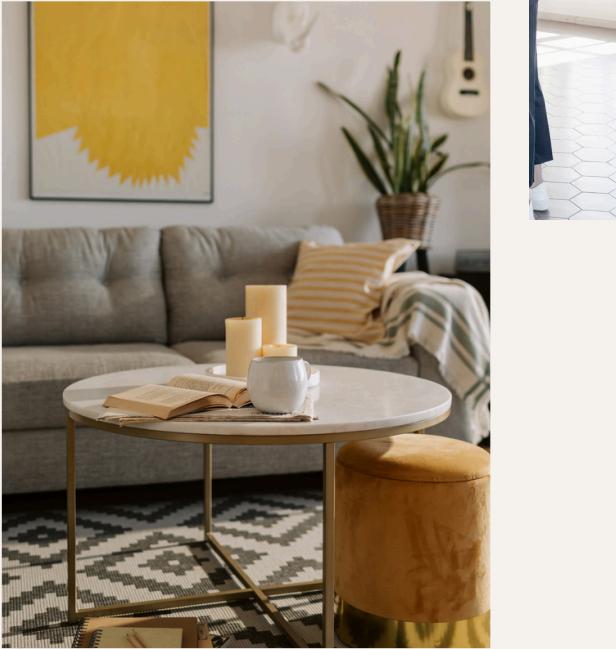
Nb max de check-in par jour (seul) : 3 à 4

Marge nette cible : $\geq 30\%$

Financement & trésorerie

Précisez :

- Le besoin initial en fonds (site, matériel, avance de trésorerie)
- Les éventuelles aides à la création d'entreprise (ACRE, ARCE, NACRE, aides régionales)
- Vos apports personnels ou familiaux
- Si besoin : prêt bancaire, prêt d'honneur, crowdfund



Objectifs à fixer pour équilibrer votre activité

Objectif :

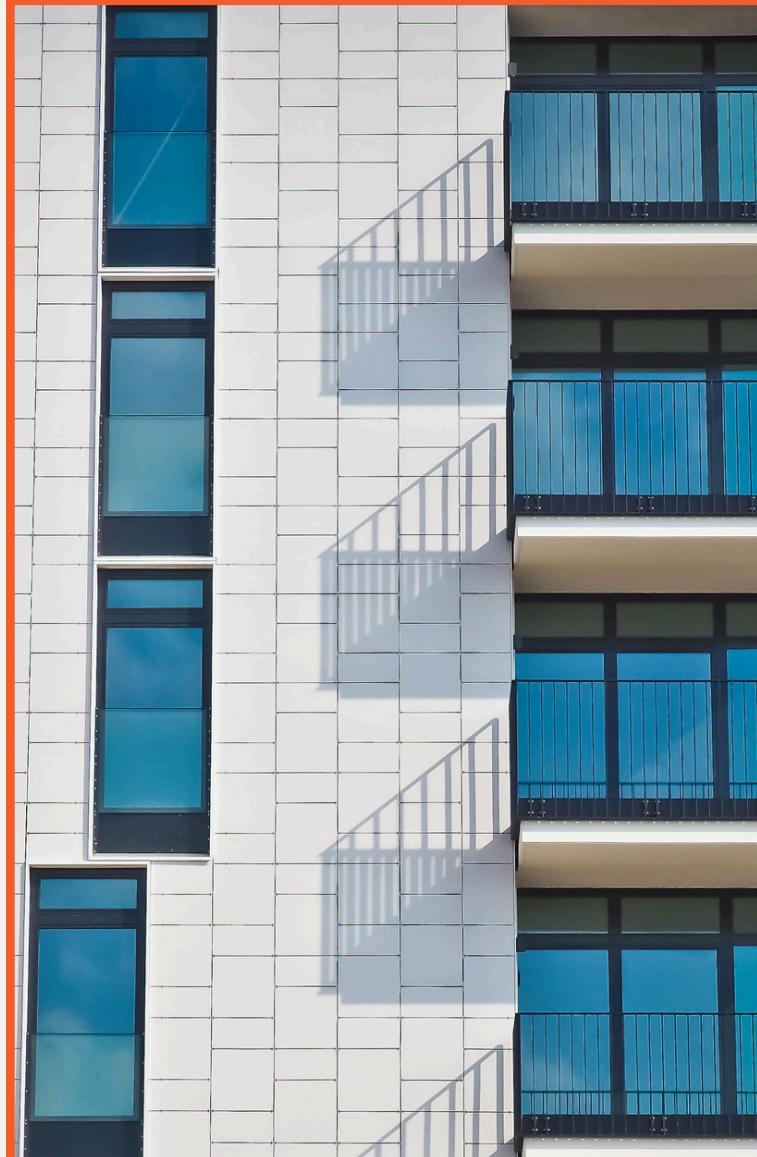
Taux de remplissage minimum : $\geq 60\%$ annuel

Panier moyen par bien / mois : 500 à 800 €

Temps moyen par mission : $\leq 2h30$

Nb max de check-in par jour (seul) : 3 à 4

Marge nette cible : $\geq 30\%$





Assurances, responsabilités & conformité

Se lancer dans la conciergerie locative ne se résume pas à gérer des ménages et des clés. Vous devenez un **professionnel du service**, intervenant dans des biens immobiliers appartenant à autrui, souvent en lien direct avec des voyageurs exigeants. Cela implique des responsabilités légales, contractuelles et financières importantes. Pour éviter les litiges ou les accidents coûteux, mieux vaut être bien **couvert et conforme dès le départ**.

Vos responsabilités : ce que vous engagez

Responsabilité vis-à-vis du propriétaire

- Respect des délais, du contrat, de l'intégrité du logement
- Obligation de moyens (et parfois de résultats) sur la qualité des prestations
- Devoir d'information et de transparence sur les tarifs et les réservations

Responsabilité vis-à-vis des voyageurs

- Vous êtes parfois leur seul point de contact
- Votre réputation (et celle du bien) dépend du bon déroulement de leur séjour
- En cas de problème (absence de linge, ménage insuffisant, porte bloquée...), vous pouvez être tenu pour négligent

Responsabilité personnelle (si vous êtes en micro-entreprise)

Sans statut juridique protecteur, votre patrimoine personnel peut être exposé en cas de litige ou condamnation

Les assurances indispensables

Responsabilité Civile Professionnelle (RC Pro)

C'est l'assurance **minimum obligatoire** pour vous protéger en cas de dommage causé à un tiers dans le cadre de votre activité.

- Ex : perte de clé, dégâts lors d'un check-in, erreur de planning
- Coût : 150 à 400 € par an
- À prendre dès la première mission

Assurance multirisques professionnelle

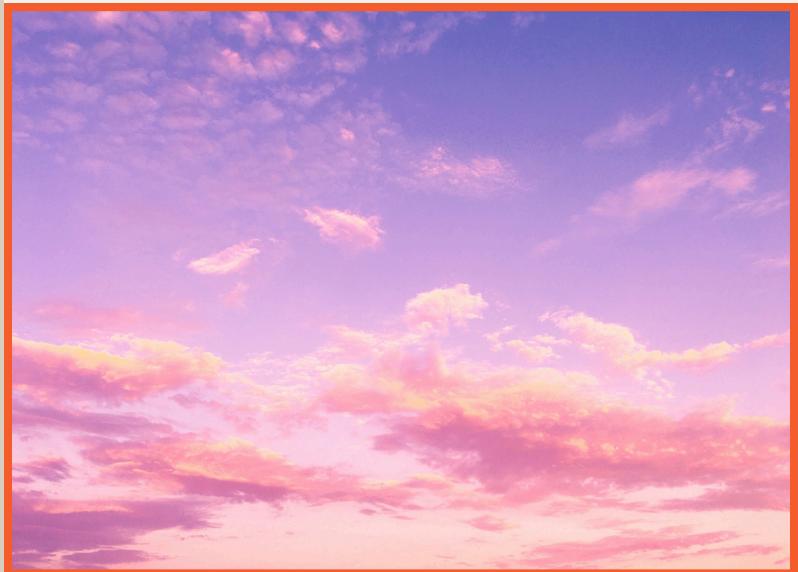
Couvre vos équipements (ordinateur, smartphone, linge stocké...) et peut inclure :

- Vol, incendie, dégâts des eaux
- Dommages matériels
- Option "perte d'exploitation"

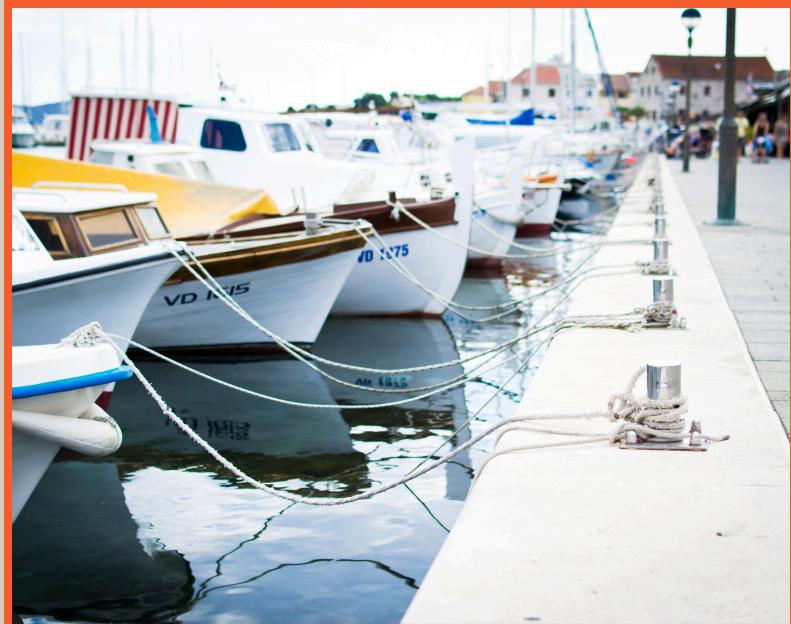
Assurance cyber ou protection juridique

Si vous utilisez des outils numériques (channel manager, paiement en ligne, stockage cloud), une **assurance cyber** peut couvrir :

- Piratage de comptes
- Perte de données clients
- Litiges liés à des avis clients ou des conflits contractuels



Clauses à prévoir dans vos contrats



Pour éviter tout malentendu, **vos contrats doivent cadrer clairement les responsabilités :**

- Préciser que vous agissez en tant que prestataire de service (et non gestionnaire de biens)
- Exclure la responsabilité sur les décisions tarifaires ou les incidents de réservation si ce n'est pas vous qui gérez ces aspects
- Indiquer que le propriétaire reste responsable de l'état général du bien, de son assurance habitation, et de la déclaration en mairie

Zoom : et si vous perdez une clé ou cassez un objet ?

Si vous êtes assuré avec une RC Pro : vous déclarez l'incident, et la prise en charge dépend de votre franchise.

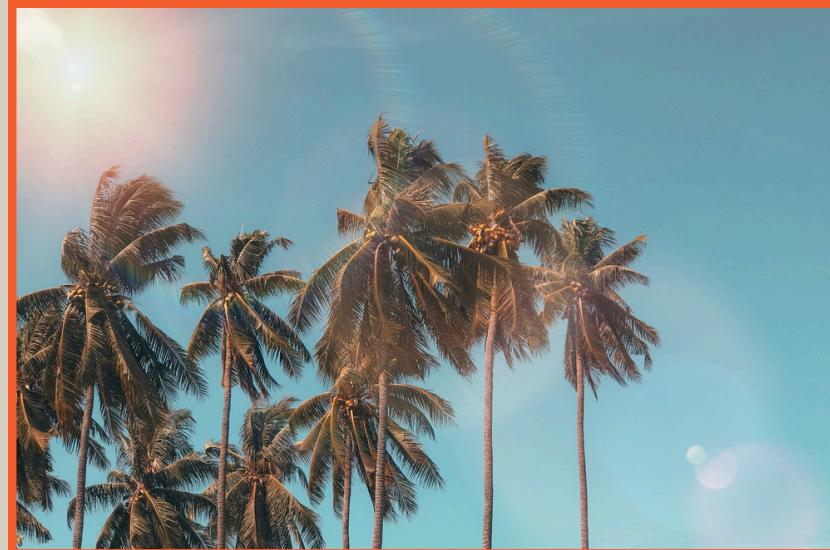
Si vous n'êtes pas assuré : vous devrez rembourser de votre poche (changement de serrure, dédommagement, etc.)

Cela peut vite coûter plusieurs centaines d'euros, voire entraîner une procédure judiciaire si le propriétaire conteste votre version.

Bonnes pratiques pour rester conforme

- Avoir des **contrats écrits** systématiquement
- Archiver les échanges avec les propriétaires et voyageurs (SMS, mails)
- Ne **jamais encaisser de loyer à votre nom** si vous n'avez pas la carte G
- Être transparent dans votre communication (site, flyers, réseaux)
- Se doter d'une assurance dès la **première mission test**

Obligations légales pour un site internet professionnel



En tant que professionnel proposant des services en ligne, vous êtes tenu de respecter plusieurs obligations légales relatives à votre site internet.

Mentions légales obligatoires

Conformément à la loi pour la confiance dans l'économie numérique (LCEN) du 21 juin 2004, tout site internet professionnel doit comporter des mentions légales permettant d'identifier l'éditeur du site.

Pour une personne physique (auto-entrepreneur) :

- Nom et prénom
- Adresse du domicile
- Adresse email et numéro de téléphone

Pour une personne morale (société) :

- Dénomination sociale
- Forme juridique et montant du capital social
- Adresse du siège social
- Numéro de téléphone et adresse email

Dans tous les cas, il est également obligatoire de mentionner :

- Le nom, la raison sociale, l'adresse et le numéro de téléphone de l'hébergeur du site



Conditions Générales de Vente (CGV)

Les CGV sont obligatoires dès lors que vous proposez des services à des consommateurs. Elles doivent être facilement accessibles sur votre site internet et contenir notamment :

- Les caractéristiques essentielles des services proposés
- Les prix (TTC), modalités de paiement et de livraison
- Les conditions de rétractation et de remboursement
- Les garanties légales et contractuelles
- Les modalités de traitement des réclamations



Médiateur de la consommation

Depuis le 1er janvier 2016, tout professionnel proposant des services à des consommateurs est tenu de permettre à ces derniers de recourir gratuitement à un médiateur de la consommation en cas de litige.

Vous devez :

- Adhérer à un dispositif de médiation de la consommation agréé
- Mentionner les coordonnées du médiateur dans vos CGV, sur votre site internet, vos devis et factures

Le non-respect de cette obligation peut entraîner une amende administrative pouvant aller jusqu'à 3 000 € pour une personne physique.





Faut-il la carte d'agent immobilier (carte G) pour gérer une conciergerie ?

Bonne nouvelle : dans la majorité des cas, **vous n'avez pas besoin de la carte professionnelle d'agent immobilier (carte G)**, car vous n'encaissez pas les loyers au nom du propriétaire.

Cependant, certaines activités ou prestations peuvent vous rapprocher de la gestion locative "classique" réglementée. Il est donc essentiel de **respecter quelques règles** :

- Toujours laisser les fonds transiter directement entre le propriétaire et la plateforme (Airbnb, Booking...).
- Ne jamais signer un bail ou une location saisonnière en votre nom.
- Agir comme prestataire de service, et non comme gestionnaire de biens.

Protection des données personnelles (RGPD)

Si vous collectez des données personnelles (via un formulaire de contact, par exemple), vous devez informer les utilisateurs sur :

- L'identité du responsable du traitement des données
- La finalité du traitement
- La base légale justifiant le traitement
- Les destinataires des données
- La durée de conservation des données
- Les droits des utilisateurs (accès, rectification, suppression, etc.)

Ces informations doivent être présentées de manière claire et accessible, généralement dans une politique de confidentialité



Grâce à ce module, vous disposez désormais de toutes les clés légales pour démarrer votre conciergerie en toute sécurité :

- ✓ Statut juridique adapté à votre projet.
- ✓ Régime fiscal et obligations comptables claires.
- ✓ Conformité réglementaire et protections indispensables.

Prendre le temps de bien poser ces bases vous évitera des complications futures et vous permettra de vous concentrer sereinement sur votre développement commercial et votre offre de services.



**Le moment idéal pour commencer,
c'est maintenant. Prépare ton plan, fais
le premier pas, et transforme ta vie.**

Merci et à bientôt !

Bravo pour avoir suivi ce guide jusqu'au bout ! L'essentiel maintenant est de mettre en pratique ce que tu as appris. Chaque action, même petite, t'amène un peu plus près de l'indépendance que tu recherches.

Il est temps de te lancer et de construire concrètement l'existence dont tu as toujours rêvé !

RETRouve-MOI ICI :

