

GUIDE PRATIQUE

Se lancer

en indépendant SAP

Créer une
activité de
services à la
personne claire,
conforme et
rentable

Créer une activité de services à la personne claire, conforme et rentable

Dans ce guide, vous allez comprendre...

La différence avec le CESU, les statuts possibles, les activités SAP, la déclaration NOVA, le crédit d'impôt, les tarifs, les documents indispensables et la méthode pour trouver vos premiers clients.

Être compétente sur le terrain ne suffit pas : votre activité doit aussi être bien construite.

Accomply Pro vous aide à transformer votre projet en offre professionnelle, sécurisée et vendable.

www.accomplypro.fr

Édition septembre 2026 | Informations générales à vérifier selon votre situation
www.accomplypro.fr • mpatria@accomplypro.fr

1. Indépendante SAP : qu'est-ce que cela signifie ?

Une indépendante en services à la personne exerce pour son propre compte. Elle choisit son organisation, définit ses prestations, fixe ses prix, prospecte, signe avec ses clients et émet des factures. Le client achète une prestation : il n'est pas son employeur.

La différence essentielle

En CESU, le particulier est votre employeur et vous verse un salaire. En micro-entreprise ou en société, vous êtes prestataire : vous facturez un client et supportez les charges, assurances, frais, temps administratif et risques de votre activité.

À qui ce modèle convient-il ?

À celles et ceux qui veulent développer leur propre clientèle et leur propre image.

À ceux qui acceptent de gérer devis, contrats, factures, déclarations et prospection.

À ceux qui savent organiser leurs interventions de manière réellement autonome.

À ceux qui veulent pouvoir construire une offre et, éventuellement, faire évoluer leur structure.

Peut-on cumuler CESU et micro-entreprise ?

Oui, sous conditions. Les heures salariées en CESU et les prestations indépendantes doivent rester distinctes. Vous ne devez pas facturer en micro-entreprise une relation qui fonctionne en réalité comme un emploi salarié. Soyez particulièrement vigilante si une même personne veut vous employer en CESU et recevoir parallèlement vos factures.

Attention au salariat déguisé

Un statut indépendant ne suffit pas à prouver votre autonomie. Si un client impose durablement horaires, méthode de travail et organisation comme un employeur, la relation peut être requalifiée.

2. Quelles activités peut-on proposer en SAP ?

Les services à la personne regroupent 26 activités réalisées au domicile des particuliers ou dans l'environnement immédiat lorsqu'elles sont liées à une prestation à domicile.

Services de la vie quotidienne

Entretien de la maison et travaux ménagers.

Petits travaux de jardinage ou de bricolage, dans les limites réglementaires.

Préparation de repas à domicile, livraison de repas ou de courses selon les conditions prévues.

Assistance informatique, administrative ou cours à domicile.

Enfants et personnes fragiles

Garde et accompagnement d'enfants : certaines situations exigent un agrément.

Assistance aux personnes âgées, handicapées ou dépendantes : certaines prestations relèvent d'un agrément ou d'une autorisation départementale.

Conduite, accompagnement et aide à la mobilité lorsqu'ils s'inscrivent dans une offre autorisée.

Une prestation à domicile ne devient pas automatiquement "SAP"

La nature exacte de l'activité, le public accompagné et les modalités d'intervention déterminent le régime applicable. Les actes médicaux et infirmiers restent exclus de votre rôle de prestataire SAP non habilitée.

Avant de choisir vos services

Vérifiez que l'activité figure dans la liste officielle.

Vérifiez si elle exige une déclaration, un agrément ou une autorisation.

Évaluez vos compétences, votre matériel, vos risques et votre assurance.

3. Quel statut choisir pour démarrer ?

La micro-entreprise

Elle est souvent choisie pour tester une activité seule : création simplifiée, cotisations calculées sur le chiffre d'affaires encaissé et obligations comptables allégées. En contrepartie, vos dépenses réelles ne sont pas déduites une par une et vous devez surveiller les seuils, la TVA et votre rentabilité.

L'entreprise individuelle au réel

Elle peut devenir pertinente lorsque les frais sont importants ou lorsque le régime micro n'est plus adapté. Les obligations comptables et fiscales sont plus exigeantes.

La société

SASU ou EURL peuvent répondre à un projet plus structuré, à une volonté d'embaucher ou à certains choix de rémunération et de protection sociale. Elles entraînent davantage de formalités, de comptabilité et de frais fixes.

Le "meilleur statut" n'existe pas

Le bon choix dépend de votre chiffre d'affaires prévisionnel, de vos frais de déplacement, de vos investissements, de vos autres revenus, de votre besoin de rémunération et de votre projet d'embauche.

Avant l'immatriculation, posez vos chiffres

Combien d'heures pourrez-vous réellement facturer chaque semaine ?

Combien coûteront véhicule, assurance, matériel, téléphone, banque et comptabilité ?

Quel revenu net devez-vous dégager ?

Quel prix votre marché local peut-il accepter ?

Aurez-vous besoin de TVA ou d'un régime différent à court terme ?

www.accomplypro.fr • mpatria@accomplypro.fr

4. Déclaration SAP, NOVA, agrément ou autorisation ?

La déclaration SAP

La déclaration enregistrée via NOVA est facultative, mais elle est généralement nécessaire pour permettre aux clients de bénéficier des avantages fiscaux attachés aux prestations éligibles. Elle vous engage à respecter les règles du secteur, à fournir les informations attendues et à produire notamment des attestations fiscales annuelles.

L'agrément

Il est obligatoire pour certaines activités exercées auprès de publics fragiles, notamment selon l'âge des enfants ou la nature de l'accompagnement. Il ne doit pas être confondu avec la simple déclaration SAP.

L'autorisation départementale

Les prestations d'aide et d'accompagnement auprès de personnes âgées ou handicapées relevant du cadre des services autonomie à domicile peuvent nécessiter une autorisation du conseil départemental et le respect d'un cahier des charges beaucoup plus exigeant.

Ne promettez jamais le crédit d'impôt trop tôt

Attendez que votre déclaration soit enregistrée, vérifiez que la prestation et le client sont éligibles et faites apparaître les mentions nécessaires sur vos documents.

La condition d'activité exclusive

Le régime SAP repose en principe sur une activité exclusivement consacrée aux services à la personne. Depuis 2025, certains entrepreneurs individuels et micro-entrepreneurs peuvent demander une dispense permettant une activité accessoire hors SAP, sous conditions, avec une comptabilité séparée et une limite de chiffre d'affaires hors SAP. Cette possibilité doit être sécurisée avant de mélanger les clientèles.

www.accomplypro.fr • mpatria@accomplypro.fr

5. Fixer un tarif réellement rentable

Votre tarif ne correspond pas à votre revenu. Sur chaque montant facturé, vous devez financer les cotisations, les frais, les périodes sans client, les congés, les déplacements, l'administratif et les imprévus.

Le calcul de base

Déterminez le revenu mensuel que vous voulez réellement conserver.

Ajoutez vos cotisations, impôts éventuels et frais professionnels.

Évaluez le nombre d'heures réellement facturables — pas toutes vos heures travaillées.

Ajoutez une marge de sécurité pour les annulations, trajets et remplacements de matériel.

Comparez le résultat au marché local et ajustez votre offre, votre zone ou vos formules.

Exemple de piège

Facturer 25 € l'heure ne signifie pas gagner 25 € l'heure. Si une intervention d'une heure mobilise 20 minutes de trajet aller, 20 minutes retour et 10 minutes d'administratif, vous avez consacré 1 h 50 à cette vente.

Ce que votre prix doit préciser

Tarif horaire ou forfait, minimum d'intervention et fréquence.

Frais kilométriques, stationnement, achats et fournitures.

Conditions d'annulation, de report et de majoration éventuelle.

Prix avant avantage fiscal : le crédit d'impôt n'est pas une remise accordée par l'entreprise.

Le crédit d'impôt

Les prestations SAP éligibles peuvent ouvrir droit à un crédit d'impôt de 50 % dans les plafonds et conditions en vigueur. L'avance immédiate, lorsqu'elle est disponible et activée, permet au client de ne payer que son reste à charge.

6. Les documents indispensables

Un devis clair lorsque celui-ci est obligatoire ou utile pour cadrer la mission.
Des conditions générales de vente adaptées à votre activité.
Un contrat ou document d'intervention précisant tâches, fréquence, accès au domicile et responsabilités.
Des factures conformes avec les mentions légales et SAP nécessaires.
Une fiche client, une évaluation des besoins et un suivi des interventions.
Un registre des recettes et les justificatifs prévus par votre régime.
Une attestation fiscale annuelle pour les clients concernés.
Une assurance responsabilité civile professionnelle adaptée ; assurance automobile appropriée si usage professionnel.

Protection des données et confidentialité

Vous manipulez des adresses, codes d'accès, informations familiales et parfois des données sensibles. Limitez les informations collectées, sécurisez leur conservation et ne partagez jamais une situation client sans base légitime.

Une facture ne remplace pas un cadre de travail

Plus la mission touche à l'intimité, à la fragilité ou à l'accès au domicile, plus vos procédures doivent être précises : clés, urgences, incidents, produits dangereux, animaux, absences et personne à contacter.

Vos obligations récurrentes

Déclarer votre chiffre d'affaires et payer vos cotisations aux échéances prévues.
Suivre les seuils fiscaux, sociaux et de TVA applicables à votre situation.
Actualiser NOVA et transmettre les données ou états demandés.
Remettre les attestations fiscales dans les délais et conserver les justificatifs.

www.accomplypro.fr • mpatria@accomplypro.fr

7. Trouver ses premiers clients

Ne communiquez pas seulement sur “du ménage” ou “de l’aide”. Présentez une solution précise à un besoin précis, dans une zone précise.

Votre offre doit être lisible

Pour qui intervenez-vous ? Personnes actives, seniors autonomes, familles, aidants ?
Quel problème résolvez-vous ? Entretien régulier, retour d’hospitalisation, répit, organisation du quotidien ?
Quelle zone et quels créneaux proposez-vous ?
Pourquoi vous faire confiance ? Expérience, formation, méthode, discrétion, suivi ?

Canaux de prospection locale

Bouche-à-oreille structuré et recommandations de clients satisfaits.
Commerces, pharmacies, cabinets, associations, réseaux d’aidants et partenaires locaux.
Groupes locaux et réseaux sociaux avec une présentation professionnelle régulière.
Site internet et fiche établissement correctement renseignés.

Exemple de message à personnaliser

J’accompagne [public] à [zone] pour [prestations]. Mon objectif : apporter une aide fiable, organisée et respectueuse du domicile. Prestations déclarées services à la personne, sous réserve d’éligibilité à l’avantage fiscal. Contactez-moi pour un premier échange sur vos besoins.

Les erreurs qui bloquent le développement

Être “disponible partout” et perdre sa marge dans les déplacements.
Copier les prix d’un concurrent sans connaître ses propres charges.
Promettre toutes les prestations à tous les publics.
Communiquer sans appel à l’action ni méthode de suivi des demandes.

www.accomplypro.fr • mpatria@accomplypro.fr

8. Checklist avant votre première facture

- ☐ Mon statut est adapté à mon projet et à mes frais.
- ☐ Mon activité est correctement immatriculée.
- ☐ Mes prestations sont précisément définies.
- ☐ J'ai vérifié déclaration, agrément ou autorisation nécessaire.
- ☐ Ma situation NOVA et mon droit à communiquer sur le crédit d'impôt sont clairs.
- ☐ Mon tarif couvre charges, frais, trajets et temps non facturé.
- ☐ Ma zone d'intervention est rentable.
- ☐ Mes devis, contrat, CGV et factures sont prêts.
- ☐ Mes assurances couvrent réellement mes missions.
- ☐ Mon organisation protège les données et les clés des clients.
- ☐ Je dispose d'un suivi des heures, paiements et attestations fiscales.
- ☐ J'ai un plan concret pour obtenir mes premiers clients.

Si vous hésitez sur plusieurs cases...

Votre projet mérite mieux qu'une succession de démarches faites au hasard. Le bon ordre évite de devoir modifier votre activité, refaire vos documents ou annoncer trop tôt un avantage fiscal.

Votre prochain objectif

Ne cherchez pas seulement à "ouvrir une micro-entreprise". Cherchez à construire une offre rentable, conforme, compréhensible et compatible avec votre vie personnelle.

www.accomplypro.fr • mpatria@accomplypro.fr

9. Faites-vous accompagner par Accomply Pro

Accomply Pro accompagne les professionnels de l'aide à domicile qui veulent démarrer, structurer ou développer leur activité sans rester seuls face aux démarches.

Un accompagnement adapté à votre projet

Définition de l'offre, choix des prestations, calcul de rentabilité, zone d'intervention, préparation administrative, NOVA, documents, communication, prospection et organisation : nous construisons ensemble votre feuille de route.

L'objectif : vous rendre réellement autonome

Comprendre ce que vous pouvez proposer et sous quel cadre.

Arrêter un tarif cohérent avec votre revenu cible.

Présenter une offre professionnelle qui inspire confiance.

Disposer des outils nécessaires pour gérer vos clients.

Éviter les erreurs administratives et commerciales du démarrage.



PRET À VOUS LANCER ?

Rdv sur www.accomplypro.fr

Et découvre nos accompagnements !

