



www.oteci.asso.fr

Un Business Plan

ML Pellotier 2020



INTRODUCTION : OTECI C'EST QUOI ? QUI PRÉSENTE ?

L'ambition d'OTECI

**Se rendre utiles à la collectivité
en faisant profiter les PME, les Universités et Grandes Ecoles
et toutes les Organisations
de notre savoir-faire
Et
de notre expérience**



- EM Lyon
- Une carrière entière passée dans le monde des chiffres
- 11 ans de chimie, 11 ans de médecine vétérinaire, 20 ans de sociétés en création ou startup
- Sociétés en création : spin off de sociétés françaises devenues filiales de sociétés américaines : Synbiotics, Imtix Sangstat, ABL Europe
- Start up dans la médecine humaine : OPI, Advicenne, Imaxio
- PME : Indicia, Platine Pharma Service



1 . POURQUOI UN BUSINESS PLAN ? POUR UNE START UP..

1. De quoi parle-t-on ?



Business Plan = Plan d'affaire= Prévisionnel d'activité

Il présente les **actions** que vous aller mener

Il identifie les **moyens** que vous aller utiliser

Il projette dans le temps vos principaux **indicateurs** chiffrés

A quelle occasion? (Pour ce qui nous concerne ici) Création d'entreprise

Son contenu

Votre **capital humain**: les porteurs de projet (parcours, etc...), l'équipe de management

Votre **produit** et/ou offre de **service**

Positionnement par rapport au marché

La **concurrence** à laquelle nous devons faire face

Les **forces/faiblesses** que nous avons identifiées

Le **calendrier** de déploiement de notre projet

Les **ressources** nécessaires pour notre projet (humaines, financières..)

Les **besoins financiers** de notre projet

Le mode de **financement** que nous envisageons

Vos **prévisions de rentabilité**



1.1 Mais quelle est son utilité ?



C'est votre premier **outil d'étude de faisabilité**

Rédiger, formaliser oblige à **structurer sa pensée**

Poser les premiers éléments financiers permet de **valider la faisabilité**

Permet de mettre en avant de **nouvelles réflexions** et/ou orientations

Ceci vous permet de **communiquer** très efficacement

Tout y est ou presque !

Un support complet nécessaire à une communication structurée et de qualité



Ceci facilite **l'obtention de vos financements**

Bancaire

Subventions

Investisseurs



1.2 Une première formalisation



- Vous formalisez **l'âme de votre projet**
 - De l'idée à l'étude de marché
 - La stratégie marketing mix/prix
 - Les moyens et besoins
 - Le cadre juridique
 - Ceci permet de **faciliter la compréhension** de votre projet
- Vous formalisez **vos projections financières**
 - Investissement et financement de départ
 - Compte de résultat mensuel sur 12 mois et annuel sur 3 ans
 - Bilans prévisionnels
 - Projection de la trésorerie mensuel sur 36 mois et annuel sur 5 ans
 - Ratios et indicateurs clé : Besoin en Fonds de Roulement, Capacité d'AutoFinancement, seuil de rentabilité..



1.3 Un Outil de validation de votre projet



- Votre plan de **financement de départ**
 - Votre budget initial est-il équilibré?
 - Le **B**esoin en **F**onds de **R**oulement de départ est il financé?
 - Y-a-t-il cohérence entre les différents modes de financement?
- . Vos **perspectives de rentabilité**
 - Quel est le bénéfice estimé sur 3 ans, 5 ans?
 - Le réalisme de vos projections : le CA doit être fonction des capacités (production, marché..), et non des charges à couvrir!
 - La rentabilité de votre projet est elle suffisante pour rémunérer le porteur de projet, rembourser les financeurs?
- . La trésorerie, le **B**esoin en **F**onds de **R**oulement etc..
 - Quelle est l'évolution de votre trésorerie sur la période de projection?
 - Vous vérifiez s'il y a des impasses de trésorerie
 - Vous analysez votre niveau de BFR par rapport au financements et à la rentabilité



1.4 Un Outil de communication



- Vers ceux qui **vous soutiennent**
 - Vos premier partenaires
 - Vos futurs clients
 - Vos fournisseurs potentiels
- Et qui **financent votre projet ..**
 - Etablissement bancaire, BPI
 - Demandes de subvention, prêt d'honneur
 - Business Angels, Investisseurs..
 - Concours...
- Le B.P. est aussi un **support pour parler de votre projet..**
 - La formalisation effectuée **aide à présenter** son projet même à l'oral
 - L'analyse critique des indicateurs financiers **prépare aux objections**
 - Le travail d'approfondissement du projet vous permet de **mieux le maîtriser et l'exprimer**



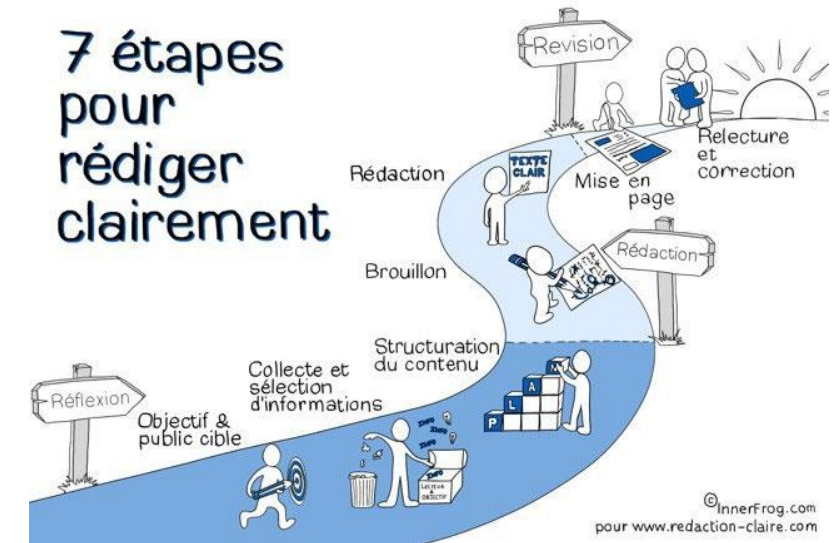
1.5 Une nécessité pour obtenir un financement



- Pas de financement **sans éléments chiffrés** ...
 - Les financeurs, des professionnels du chiffre
 - Confirmer la possibilité de rembourser des emprunts
 - Maitrise / Limite du risque

Ni présentation **complète et claire**

- Importance de l'adéquation Homme / Projet
- Risque entrepreneur
- Une présentation claire, structurée suggère un **projet bien réfléchi**





2 . QUE MET-ON DANS UN BUSINESS PLAN ?

2. Le contenu du Business Plan



- Les **porteurs du projet**
 - leur parcours, l'équipe de management
- Le **Produit**, l'offre de Service
 - Positionnement par rapport au marché
 - La concurrence
 - Quelles forces/faiblesses ont été identifiées
 - Prévisions de rentabilité
- Le déploiement du projet
 - **Le calendrier**
 - Les ressources nécessaires (humaines, techniques, financières..)
 - Prévisions de rentabilité
- Le financier du projet
 - **Les besoins**
 - Le **mode de financement** envisagé
 - Prévisions de **rentabilité**



2.1 – Executive Summary - Résumé



Tout ce qui fait la singularité de votre projet en 1 page maximum

Le projet :

Son nom, le secteur d'activité et le concept de l'entreprise

L'historique :

Le contexte, la genèse du projet, présentation du porteur de projet ou de l'équipe projet

L'offre :

Les produits ou services proposés

Le marché :

Les acheteurs potentiels, les avantages concurrentiels de l'offre de l'entreprise, la valeur ajoutée perçue et les facteurs clé de succès.

Les attentes du ou des créateurs vis à vis du lecteur :

Besoins financiers, techniques, commerciaux, partenariaux ...

Les résultats attendus :

Ce qui caractérisera le succès.



2.2 – Le porteur de Projet (créateur) et L'équipe de Management



Situation personnelle (pour le créateur, pas nécessaire pour les cofondateurs)

Age, Situation de famille,

Revenu indiqué dans le BP,

Revenu minimum nécessaire une fois la création effective,

Soutien de l'entourage

Situation professionnelle et compétences (indispensables pour toute l'équipe) :

Fonction au sein du projet,

Expérience professionnelle,

Formation initiales /continue,

Activités extra ou para professionnelles,

Compétences détenues en rapport avec le projet,

Compétences à acquérir en rapport avec le projet



TOUT CE QUI FAIT SENS ET COHERENCE AVEC LE PROJET

2.2 exemple pour Société X



- *C.. est la Co-Fondatrice de X et occupe le poste de Directrice des Opérations depuis sa création en 2007, et celui de Directrice Générale Déléguée depuis 2011.*
- *C.. a participé à la création de trois sociétés françaises de biotechnologie, et fait bénéficier X de sa grande expertise dans le développement pharmaceutique de produits thérapeutiques innovants, en particulier sur les plans techniques et réglementaires, ainsi que dans la gestion de la sous-traitance.*
 - . *En 1995, C.. a co-fondé Y, une société française de biotechnologie spécialisée dans la découverte de nouveaux médicaments pour le traitement de la douleur, de certains cancers et de maladies du système nerveux central. Elle en a été la Directrice Générale jusqu'à son acquisition par Z S.A. en 2005. Avant de fonder Y, elle était chargée du marketing de Protéine Performance, une entreprise spécialisée dans le développement de protéines recombinantes.*
 - . *C.. a suivi une formation d'ingénieur en biologie industrielle de l'Université Technologique de Compiègne (UTC) et a obtenu un diplôme en management à l'IEDE de Montpellier.*

2.3 – Le Projet



- Vous faites une **description succincte** du projet et de sa **genèse**

Vous expliquez le **rationnel du choix** :

- Choisir un **marché en croissance** : ex les enterrements -> créer une SCOP qui proposera des funérailles à prix abordables..
- Prolongement d'une **expertise reconnue** : création d'une broderie industrielle
- **Innovation / rupture technologique** : la diffusion d'un anticancéreux via une encapsulation dans un globule rouge
- **Un bon carnet d'adresse** : création d'une activité de formation en management
- Résoudre le problème d'un proche : mal de dos, par la création d'un teeshirt intelligent
- Souhaiter vivre à la campagne : création d'une fabrique de cidre sur un verger de 7 ha

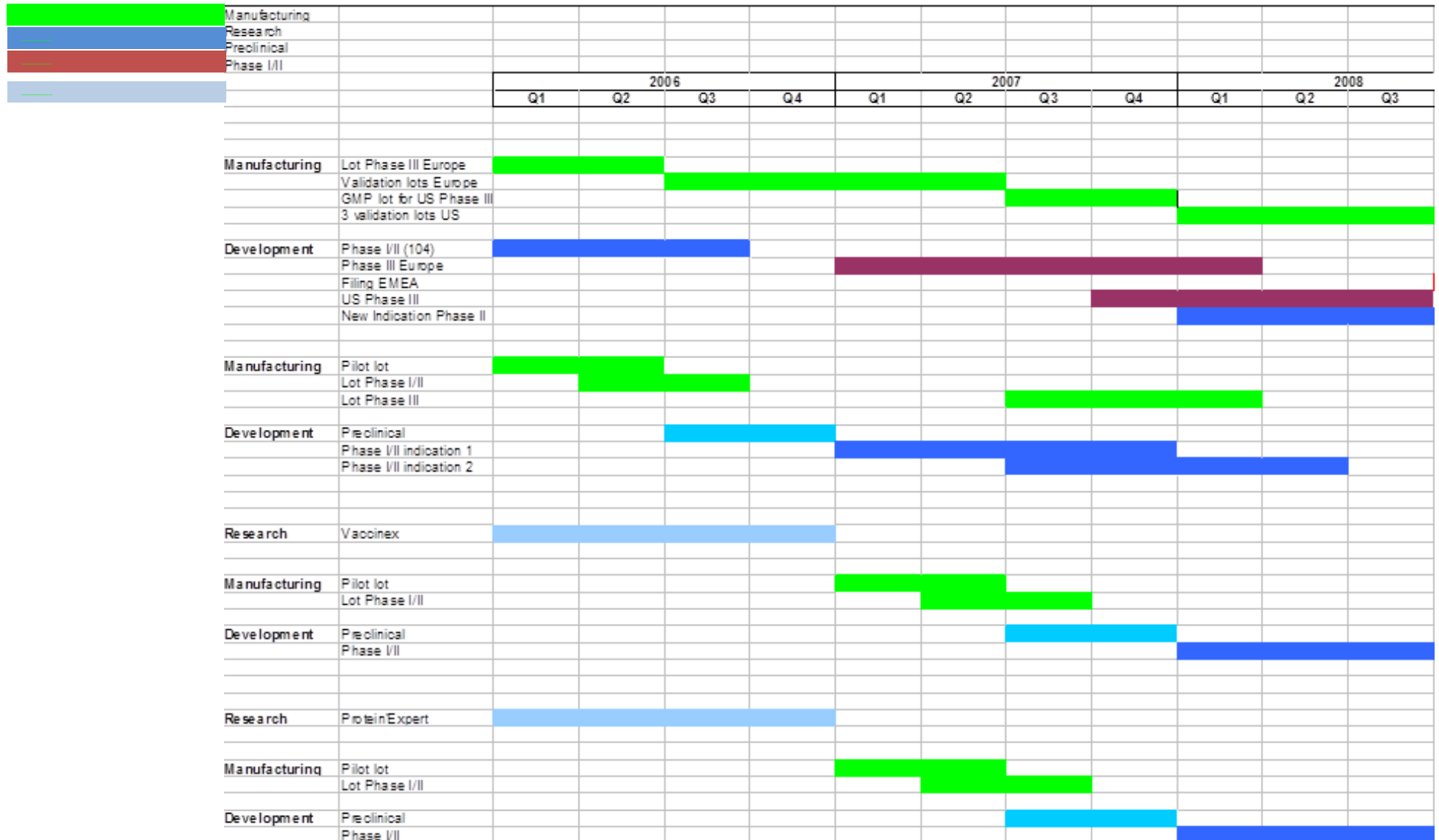
2.31 - Le Projet : Environnement administratif



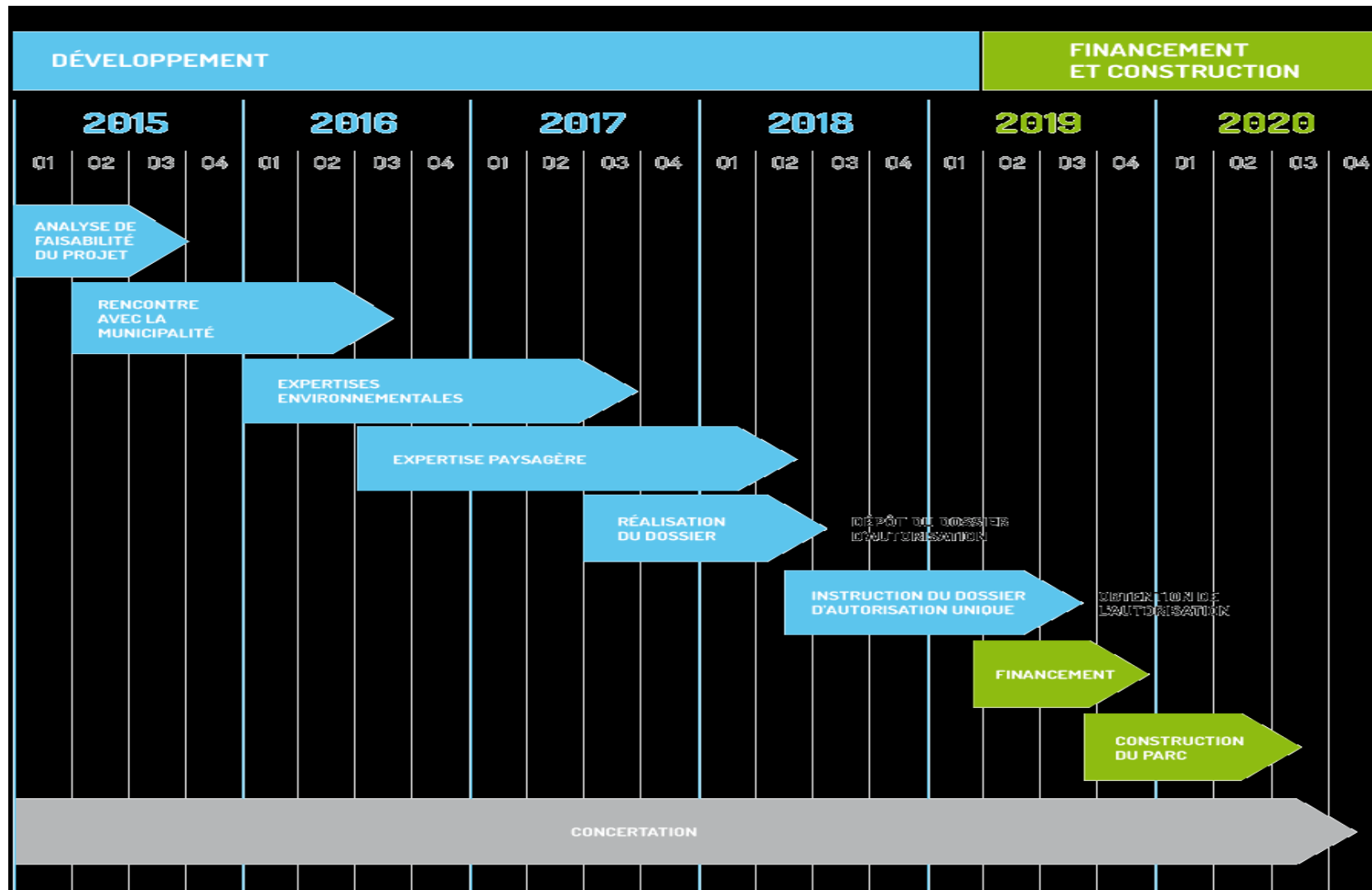
- Vous vérifiez s'il faut des **autorisations particulières** :
 - Autorisation administratives
 - Agrément
 - Formation spécifique, diplôme spécifique *(ne peut pas être boulanger qui veut..)*
- Vous devez vous inscrire dans un **organisme** : chambre des métiers , CCI ?
- Le produit doit-il faire l'objet de **contrôle avant commercialisation** ?

Les freins peuvent être aussi vus comme une **protection** sur le marché

2.32 - Le Projet : un exemple de Calendrier



2.32 - Le Projet : un exemple de Calendrier



2.41 - Analyse du marché : Objectif de l'étude de marché



- Que va-t-on vendre, et à qui ?
- Qu'existe-t-il sur le marché?
- Clients potentiels ?
 - > Vous devez prouver à votre financeur le **sérieux** de la démarche et de la **solidité** du projet
 - > **Attention**, s'il s'agit d'un marché entièrement neuf, l'étude de marché n'est pas une bonne idée, il faut **passer directement à la phase prototype** qui permettra de tester le marché et d'améliorer par itération l'offre
- Lister **dans le détail** les produits (services) qu'on pourrait développer
- Rechercher **les comparables** , via internet, via les salons spécialisés
- Recenser les besoins clients, satisfaits, non satisfaits
-



2.42- L'approche marché : Méthode de l'étude de marché



- Quelle **cible de population** on souhaite atteindre ?
 - Plus c'est précis, plus l'étude de marché sera pertinente
 - Ex : création d'une micro crèche : recherche des couples avec enfants travaillant tous les 2 dans une zone géographique
 - Ex : création d'un atelier de mécanique générale pour le bâtiment : recherche des entreprises de moins de 10 salariés dans un rayon de 30 km et travaillant dans le bâtiment
- Recenser les **attentes des clients** potentiels :
 - Par interview
 - Par emailing (Google form, Survey Monkey, ...)
- Recenser les **clients potentiels** : par consultation de statistique des organismes consulaires (CCI/chambre des métiers)
- Définir le **taux de pénétration objectif**



2.43 - Approche marché

Pourquoi faire un prototype ?



- Pour **prouver** que ça marche (ou voir que « ça » ne marche pas)
- Pour **déminer** le procédé
- Pour le faire essayer et recueillir des premiers avis clients : ces éléments viendront **compléter l'étude de marché**
 - > corriger ce qui ne va pas et parvenir à la confection d'un **prototype « vendable »**
- Pour **mieux évaluer les éléments financiers** du Business Plan
- Pour pouvoir **mieux argumenter** sur une réalisation concrète et réaliser une première levée de fonds (ou une 2°) : cela peut être le premier livrable du Business Plan

2.5 – La stratégie commerciale et marketing



- **L'offre**
- **Le plan de communication**
- **Le plan d'action commercial**

(Actions commerciales envisagées par segment, coût, positionnement dans le temps, prestataire éventuel...)

Identité de marque

Nom de marque :

Ne pas oublier de vérifier qu'il n'y ait pas de doublon

Ne pas oublier de la protéger (cf INPI)



- **Utilisation des réseaux sociaux** : linked in / FB..

2.5 – La stratégie commerciale et marketing



-
- **Mode d'accès au marché : mécanismes / coûts engendrés**
 - **Mécanismes d'achat des clients : temps de décision client**
 - **Influenceurs / intermédiaires / Key Opinion Leader**

Mode de distribution

2.5 - Plan d'action commerciale : exemple Sté O



- *Marketing drugs for the treatment of rare and severe diseases **does not require large sales forces**, hence little investment is needed. The targeted markets are typically **niche hospital markets**. Most of these patients are referred to a small quantity of hospitals, which limits the number of prescribers to the experts in the field, who define themselves the best treatment protocols for the treatment of their patients.*
- > Therefore, rather than implementing classical pharmaceutical marketing activities, **O promotes its products through medico-marketing activities** initiated by its Medical Department, in the form of **small clinical trials**, research collaborations, sponsoring of medical conferences, in order to insert O's products in the therapeutic schemes*

2.6 – Le mode d'organisation



– L'équipe

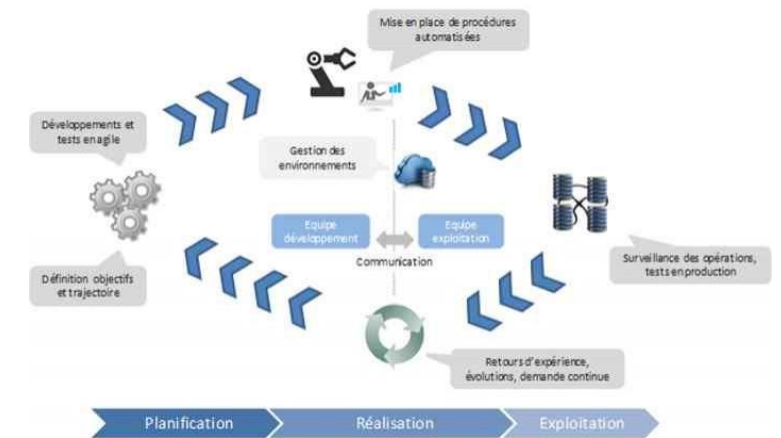
(Associés/Collaborateurs – fonctions dans la future entreprise – recours à des experts extérieurs)
Attention à **l'accès aux experts / spécialistes très pointus** : comment va-t-on faire ?

- L'implantation de l'entreprise

(Type et lieu de domiciliation – implantation géographique – carte d'implantation – plan des lieux - ...)

- Descriptif du matériel et de l'organisation

(Détailler le matériel utilisé, les modes d'organisation logistique, administrative, ...)



2.7 - Calcul du chiffre d'affaire prévisionnel



- **Méthode de calcul**
 - *(Par comparaison avec des activités similaires)*
 - **Méthode des intentions d'achat**
(Possible si l'étude des clients s'est faite sur une volumétrie représentative)
 - **Méthode des parts de marché**
 - *(Doit prendre en compte le marché global, son évolution dans le temps et le CA des acteurs présents sur ce marché)*
 - Détermination du prix (comparaison avec offre concurrentielle)
 - Le CA avec les hypothèses retenues
 - Montrer comment assurer le développement des ventes
 - **Nombre de clients visé (par an) X CA par client**  **CA prévisionnel**
 - Récurrents ? One shot ?
 - Cout d'acquisition d'un client (gros donneur d'ordre / typologie) ? Délai ?

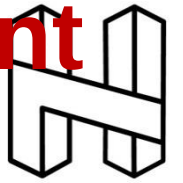
2.7 – Exemple : Prévision pour la France



Marché – Estimation France

	Année 1 2014	Année 2 2015	Année 3 2016	Année 4 2017	Année 5 2018
Market Hypothesis					
Total Market at price Urbanyl x 3,7 (8 € per vial) 300 days of treatment	2 442 525,46	2 455 226,59	2 467 993,77	2 480 827,33	2 493 727,64
Total Market at price Urbanyl x 10 (22 € per vial) 300 days of treatment	6 601 420,15	6 635 747,54	6 670 253,42	6 704 938,74	6 739 804,42
Market share (%)	5%	12%	19%	25%	30%
Total X Market at 8 € per vial	122 126	294 627	493 599	620 207	748 118
Total X Market at 22 € per vial	330 071	796 290	1 267 348	1 676 235	2 021 941

2.71 – Opportunités de développement dans les années à venir



- Les **effets de levier** : présentation des déclinaisons de l'idée
 - Considération de marchés à l'exportation
 - Service assuré en France étendu aux pays francophones
 - Développement de franchises
 - ...
- Bien expliquer **comment est réalisé le chiffre d'affaire**
 - Hypothèse volume
 - Hypothèse prix

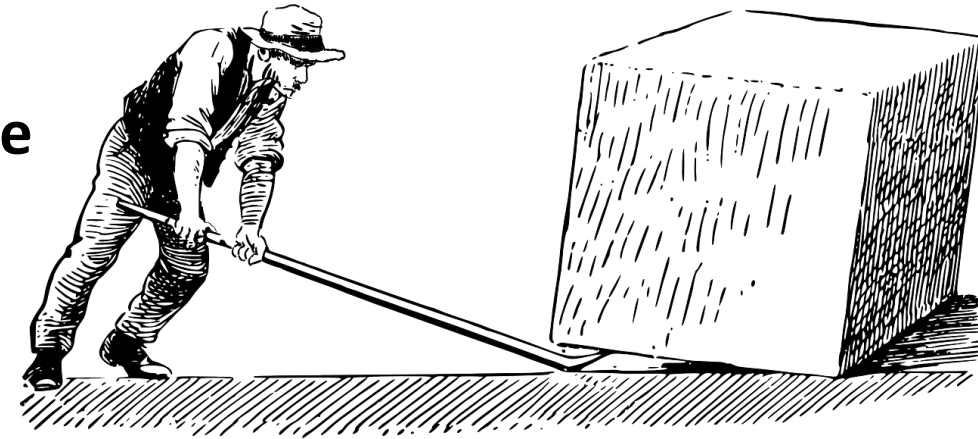
Prévoir un **Plan B**

Prévoir **que se passe t il si ..**et on évoque des hypothèses

Mauvaises (appelées Worse case)

Bonnes (appelées Best case)

SWOT : risques /opportunités – forces / faiblesses



2.8 - Choix Juridiques et fiscaux



- **Choix fiscal**

- Transparence fiscale ≠ Impôt société
- Non assujetti TVA ≠ Assujetti TVA
- Statut entreprise innovante (JEI): réduction de certaines charges sociales, réduction de l'impôt société
- ?

Choix social

Code NAF -> CCN (convention collective)

Choix juridique

Objet social

Répartition du capital (actuelles – future)

Gouvernance : attention au choix qui a un impact sur le dirigeant (gérant ou DG ou PDG ?)

Existence de statuts selon choix opéré

Existence d'un pacte d'actionnaires



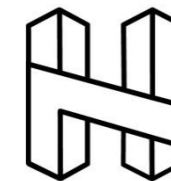
Précaution à prendre : l'assurance homme clé

3. LES ELEMENTS FINANCIERS DU BP

3.1- Rédaction d'un Business Plan : Plan d'un BP : Eléments financiers ?

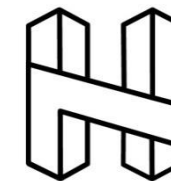
- Commentaires sur le compte de résultat :
 - Marges
 - Frais de personnel
 - Frais généraux
- Commentaire sur le Bilan (on peut en faire abstraction et le mettre seulement en annexe) :
 - Actif à investir
 - Besoin en fonds de roulement : hypothèse clients/fournisseur/stock
- Commentaires sur le plan de financement :
 - Levée de fonds envisagée
 - Recours à des financements de type région/BPI/Europe
 - Emprunt ?

3.1 Compte de résultat prévisionnel



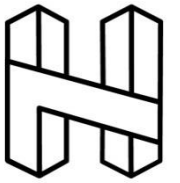
	MONTANTS EN EUROS				
	Année 2019	Année 2020	Année 2021	Année 2022	Année 2023
Chiffre d'affaires (HT) total de l'entreprise	61	930	2 495	5 681	23 431
A. TOTAL DES PRODUITS D'EXPLOITATION	61	930	2 495	5 681	23 431
Achat de matières premières et marchandises	24	356	799	1 539	5 205
+ Autres achats et charges externes	1 540	2 187	1 215	2 365	7 515
<i>dont R&D sous-traitées</i>	1 000	1 700	492	250	1 000
B. TOTAL CONSOMMATION EN PROVENANCE DE TIERS	1 564	2 543	2 014	3 905	12 719
C. VALEUR AJOUTEE (A-B)	- 1 503	- 1 613	481	1 777	10 711
% du total des ventes	-2464%	-173%	19%	31%	46%
+ Subvention d'exploitation	-	-	-	-	-
- Impôts et taxes	6	12	51	61	92
- Charges de personnel	722	1 246	1 642	1 577	2 779
D. EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	- 2 232	- 2 871	- 1 212	139	7 840
- Dotation aux amortissements	5	47	77	96	146
- Autres charges d'exploitation	-	5	16	37	28
+ Autres produits d'exploitation	-	-	-	-	-
E. RESULTAT D'EXPLOITATION	- 2 236	- 2 923	- 1 305	6	7 666
+ Produits financiers	-	-	-	-	-
- Charges financières	-	-	-	-	-
F. RESULTAT COURANT AVANT IMPOTS	- 2 236	- 2 923	- 1 305	6	7 666
+ Produits exceptionnels	-	-	-	-	-
- Charges exceptionnelles	-	-	-	-	-
- Participation des salariés	-	-	-	-	-
- Impôts sur les bénéfices	- 457	- 653	- 410	- 290	- 576
G. RESULTAT DE L'EXERCICE	- 1 779	- 2 270	- 895	295	8 242
% du total des ventes	-2917%	-244%	-36%	5%	35%
Effectifs en fin d'année	9	13	17	22	36
CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT (G + amortissements + ou - résultats exceptionnels)	- 1 775	- 2 223	- 818	391	8 388

3.2 Plan de financement prévisionnel



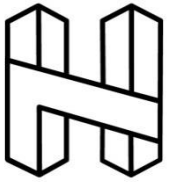
		MONTANTS EN EUROS				
		Année 2019	Année 2020	Année 2021	Année 2022	Année 2023
Investissements courants		35	348	33	42	1 025
Besoin en fonds de roulement	Augmentation (+)	513	402	110	1 173	881
	Diminution (-)	-	-	-	-	-
Remboursement de crédit		-	18	55	124	180
TOTAL DES BESOINS		548	767	198	1 339	2 086
Augmentation de capital		3 200	1 600	-	-	-
Apports en comptes courants		-	-	-	-	-
Capacité d'autofinancement		- 1 775	- 2 223	- 818	391	8 388
Emprunts	Déjà négociés	-	-	-	-	-
	Restant à négocier	-	300	500	-	-
Avances remboursables		150	260	55	-	-
Subventions		-	110	55	-	-
TOTAL DES RESSOURCES		1 575	47	- 208	391	8 388
Trésorerie initiale		290	-	-	-	-
SOLDE DE TRESORERIE		1 317	- 720	- 406	- 947	6 302
CUMUL DE TRESORERIE		1 317	597	191	- 756	5 546

4 – Liste des annexes



- **Annexe 1 : (Projet de) statuts**
- **Annexe 2 : CV du dirigeant et du management**
- **Annexe 3 : détail des comptes prévisionnels :**
 - **Compte de résultat 12 mois mensuels, annuels année 2 & 3**
 - **Bilan sur 3 ans**
 - **Tableaux de trésorerie : 12 mois mensuels, annuels année 2 & 3**

NB – Vous aider ?



- **Le réseau Initiative entreprendre**
 - propose un accompagnement par un chef d'entreprise pendant plusieurs années
- **OTECI**
- **Les incubateurs ..**



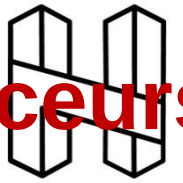
BACK UP

1 - Réfléchir et structurer son Projet



- Prendre le temps
 - Pas de précipitation
 - Confirmer la possibilité de rembourser des emprunts
 - Maîtrise / Limite du risque
- S'assurer de la cohérence Homme/Projet ..et Projet /Environnement
 - A quel moment se lancer
 - Prise en compte de l'environnement personnel
 - Ai-je les compétences, le réseau?
 - Mon projet est-il cohérent avec mon environnement ?
 - Le cadre (juridique, financier ..) est-il pertinent par rapport à mon projet ?

2. Comment « dérisquer » et sécuriser les financeurs



- Impératif : protéger la P. I. / Projet / Développement
 - Enveloppe Soleau
 - Prise de brevet France, Europe, USA
- Indiquer que l'on gère la confidentialité autour de son idée/développement/projet :
 - Procédure pour gérer les informations qui doivent rester confidentielles
 - Faire signer des accords de secret avant de diffuser de l'information relative au projet
- Être prêt à avoir tout type d'audit (Due diligence)
 - Audit financier / juridique
 - Audit qualité
 - Audit Propriété intellectuelle, affaires réglementaires
 -

3 – Définir vos besoins financiers



- En montant
 - Les besoins de départ
 - Les besoins pour démarrer
 - Les besoins pour permettre la croissance et les premiers investissements
 - Besoins futurs
 - Ne pas oublier la rémunération des fondateurs (avant dividendes notamment) **un projet doit payer**
 - Ne pas sous estimer le financement nécessaire
 - Inertie de mise en route
- En Nature
 - Sources de financement et leurs règles
 - Capital
 - Compte courant / prêt d'honneur
 - Emprunt bancaire
 - Financement participatif
 - Subvention

4 – Tester - Relativiser



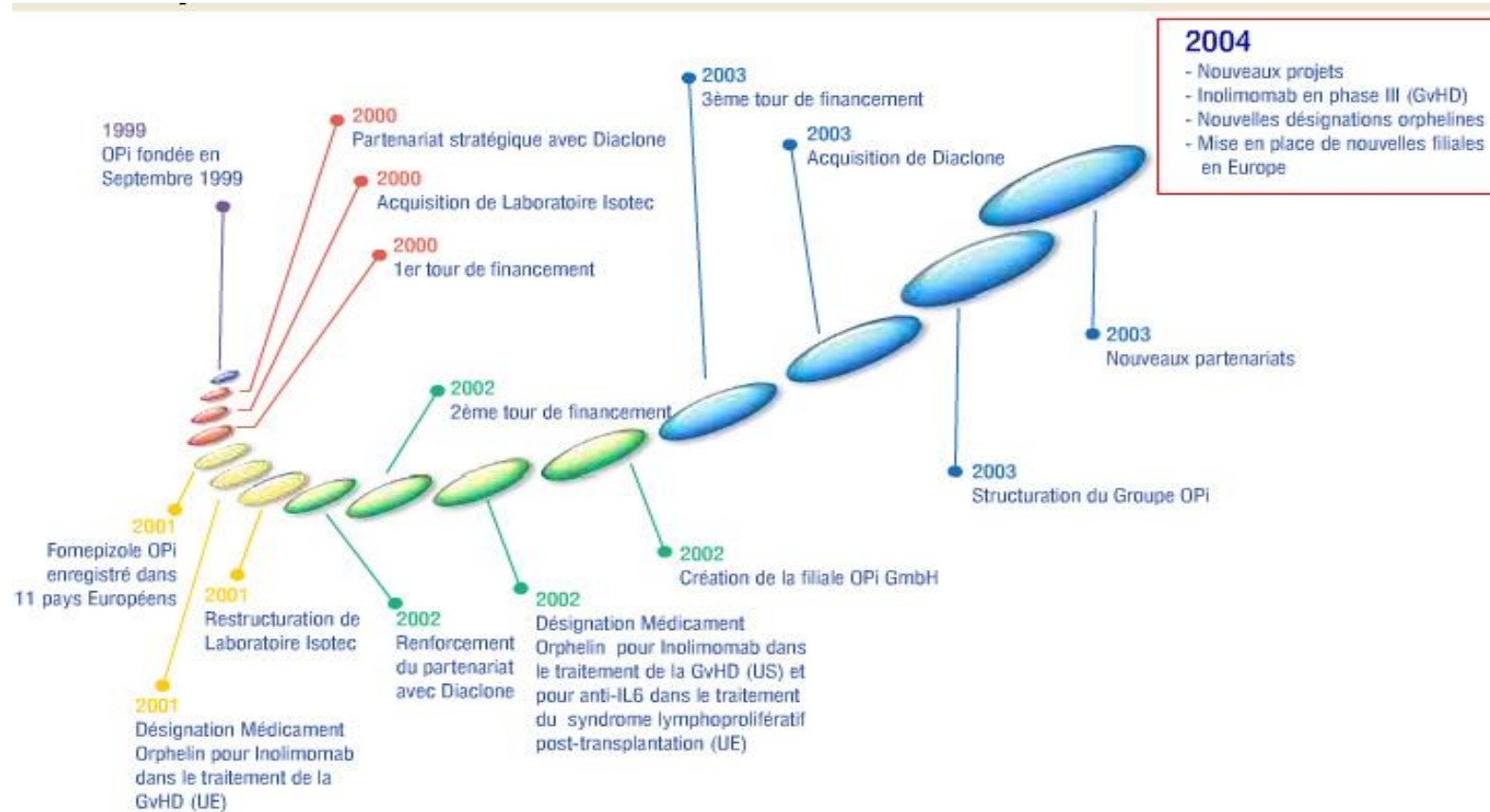
- Tester
 - Faire un test de votre Business Plan
 - Imaginer diverses hypothèses
 - Garder un œil sur la trésorerie
 - Croissance n'est pas synonyme de trésorerie
- Relativiser
 - Ne pas s'attarder sur les détails
 - Le business Plan parfait n'existe pas
 - Faire évoluer son Business Plan avec les événements
 - Une donnée nouvelles vient bouleverser vos plans ? -> pas de panique !

5 – Soigner la forme...



- La forme écrite
 - Charte graphique
 - Logo
 - Présentation
 - Visuels
 - Orthographe, grammaire
 - Vocabulaire
 - ...
- La forme orale
 - S'entraîner et répéter
 - Présenter un Business Plan = vendre votre projet
- La langue de présentation
 - Français ? Anglais ?

Exemple de présentation



6 .Choix de la forme Juridique : Quel type de société ?



Du plus simple au plus compliqué

Pas de personne morale

- Autoentrepreneur
- Commerçant

une personne morale

- EIRL
- SARL
- SASU
- SAS (statut minimum pour recherche de financement extérieur)
- SA

Choix de la forme Juridique : Quel type de société ?



COMPARAISON DES STATUTS DE SOCIETE													
	pour 1 000 € de CA	statut juridique		retraite	fiscal			limitations	avantage	comptabilité	finance	inconvenients	chomage
Autoentrepreneurs	salaire net de 750 € avant IRPP	aucun - entrepreneur individuel	inscription au RCS SIREN APE	CIPAV (apparement pour les conseils) ou RSI (pour les independants)	IRPP = frais = 34 % du CA et impot selon bareme sur base 67 %	paiement de la CFE à partir de l'année 2	pas de TVA	reservée aux professions non reglementées comme conseil par exemple CA < 70 000 € par an	peut être exerce aux cotes d'un CDD ou CDI temps partiel Très simple à mettre en place - pas de frais	pas de compta pas possibilité de déduire des charges du CA			pas de possibilité de cotiser à pole emploi
EURL	salaire net de 600 € avant impot et frais de gestion	un seul associé statuts mais pas rapport gestion	inscription au RCS SIREN APE	TNS RSI pour maladie CNAPVL pour retraite URSSAF pour alloc familiale + mutuelle + retraite comp + vie	choix entre IS ou IRPP	paiement de la CFE	TVA			comptabilité et possibilité de déduire frais et amortissement du CA Expert Comptable	normalement responsabilité limitée aux apports, mais cautionnement pour emprunt	pas possibilité d'être gérant salarié	pas de possibilité de cotiser à pole emploi pour el gérant
SARL	salaire net de 600 € avant impot et avant frais de gestion	au moins 2 associés statuts et rapport de gestion AG et AGE	inscription au RCS SIREN APE	TNS RSI mutuelle retraite comp ass vie	IS	paiement de la CFE	TVA			comptabilité et possibilité de déduire frais et amortissement du CA Expert Comptable	normalement responsabilité limitée aux apports, mais cautionnement pour emprunt	possibilité d'être gérant salarié	pas de possibilité de cotiser à pole emploi pour le gérant
SASU	salaire net de 500 € avant impot et frais de gestion	un seul associé possible statuts et rapport de gestion, AG AGE, Président & Conseil Administration	inscription au RCS SIREN APE	Régime général SS mutuelle retraite comp ass vie	IS	paiement de la CFE	TVA			comptabilité et possibilité de déduire frais et amortissement du CA Expert Comptable	normalement responsabilité limitée aux apports, mais cautionnement pour emprunt	Possibilité d'être salarié	pas de possibilité de cotiser à pole emploi pour le DG ou dirigeant
Pas de commissaire aux comptes, tant qu'on atteint pas 2 ou 3 millions d'€ de Chiffre d'Affaire													

Start up : Choix de la forme Juridique

Quel type de société ?

Autoentrepreneur	SARL
• Pas de capital social (responsabilité sur biens propres) • Formalités allégées et gratuites mais un RCS • Conditions CA max de 170 k€ en Ventes de marchandise et 70 k€ en services • Pas de comptabilité (imposition forfaitaire, pas de possibilité de déduction de frais) mais obligation d'émission de factures • Pas de TVA • Paiement simplifié des cotisations sociales incluant ou non l'impôt sur le revenu • Mais taxes sur la formation, CFE, et pour la CCI, • Ouverture d'un compte bancaire professionnel	• Capital détenu par au moins 2 associés (responsabilité limitée aux apports) • Formalités payantes : Statuts, Greffe, RCS • Tenir une comptabilité : possibilité de déduction de frais et pas d'IS en cas de déficit - Mais -> frais expert comptable / juridique • Assujetti TVA • Enregistrement URSSAF, Mutuelle, Retraite complémentaire (ref CCN) • Taxes diverses : formation, CFE, CCI, apprentissage etc.. • Ouverture d'un compte bancaire professionnel et possibilité d'emprunter pour la société

Start up : Choix de la forme Juridique

Quel type de société ?

Autoentrepreneur

- Taux d'impôt : 12,80 % (marchandises) et 22 % services hors IRPP
- Déclarations mensuelles du CA(ou trimestrielle sur option) en ligne
- Paiement avec un mois de décalage
- Pour valider 4 trimestres de retraite, CA au moins = à 20 k€ par an (marchandises) et 12 k€ (services)
- Pas de paiement d'indemnités journalières en cas de maladie
- Pas d'ouverture de droits au chômage

SARL

- Taux d'impôt société de 15 % jusqu'à 38 k€ de bénéfice et possibilité de transparence fiscale (IRPP directement chez les associés)
- Déclaration mensuelle TVA et DSN (salaires) et annuelle Bilan fiscal
- Paiement des cotisations au moment de la déclaration TVA, 15 j après pour la paie et 4 fois par an IS
- Pas de problème pour la retraite si salaire > 5 928 € brut par an
- Indemnités journalières si maladie
- Ouverture des droits au chômage

Start up : Choix de la forme Juridique

Quel type de société ?

Autoentrepreneur

- Pas de capital social (responsabilité sur biens propres)
- Formalités allégées et gratuites mais un RCS
- Conditions CA max de 170 k€ en Ventes de marchandise et 70 k€ en services
- Pas de comptabilité (imposition forfaitaire, pas de possibilité de déduction de frais) mais obligation d'émission de factures
- Pas de TVA
- Paiement simplifié des cotisations sociales incluant ou non l'impôt sur le revenu
- Mais taxes sur la formation, CFE, et pour la CCI,
- Ouverture d'un compte bancaire professionnel

SAS

- Capital détenu par au moins 2 associés qui peuvent être personnes physiques ou morales
- Dissociation possession du capital et pouvoir
- Obligation d'avoir des statuts qui gouvernent la société (pacte d'actionnaires possible si investisseur)
- Formalités payantes : Statuts, Greffe, RCS
- Tenir une comptabilité : possibilité de déduction de frais et pas d'IS en cas de déficit - Mais -> frais expert comptable / juridique
- Assujetti TVA
- Enregistrement URSSAF, Mutuelle, Retraite complémentaire (ref CCN)
- Taxes diverses : formation, CFE, CCI, apprentissage etc..
- Ouverture d'un compte bancaire professionnel et possibilité d'emprunter pour la société

Start up : Choix de la forme Juridique

Quel type de société ?

Autoentrepreneur

- Taux d'impôt : 12,80 % (marchandises) et 22 % services hors IRPP
- Déclarations mensuelles du CA(ou trimestrielle sur option) en ligne
- Paiement avec un mois de décalage
- Pour valider 4 trimestres de retraite, CA au moins = à 20 k€ par an (marchandises) et 12 k€ (services)
- Pas de paiement d'indemnités journalières en cas de maladie
- Pas d'ouverture de droits au chômage

SAS

- Taux d'impôt société de 15 % jusqu'à 38 k€ de bénéfice
- Déclaration mensuelle TVA et DSN (salaires) et annuelle Bilan fiscal
- Paiement des cotisations au moment de la déclaration TVA, 15 j après pour la paie et 4 fois par an IS
- Pas de problème pour la retraite si salaire > 5 928 € brut par an
- Indemnités journalières si maladie
- Ouverture des droits au chômage pour le dirigeant
- Pas de possibilité d'introduction en bourse

Contacts :



	Région	email	téléphone
Marie-Laure Pellotier	AURA	mlaurepellotier@gmail.com	06 31 92 15 51
François Finck	AURA		
Jean Noel Huet	AURA		
Bernard Buffet	AURA	bernard.buffet@free.fr	06 09 04 05 60