

DOSSIER GUIDE

POUR UN PROJET
DE CRÉATION
OU DE REPRISE
D'ENTREPRISE

ÉTUDE RÉALISÉE POUR

AVEC LE CONSEIL DE.....
ORGANISME D'ACCOMPAGNEMENT OU CABINET D'EXPERTISE



Ce dossier guide est un outil pédagogique qui a pour but de vous aider à la réflexion et à l'analyse dans la construction de votre projet de création ou de reprise d'entreprise.

Il est composé de 18 fiches réparties en 5 chapitres



LE CRÉATEUR

LE PROJET ET SON ENVIRONNEMENT

LES BESOINS EN MOYENS DE PRODUCTION

LE DOSSIER FINANCIER

UNE FICHE PATRIMONIALE

Les trois premiers chapitres rassemblent les données générales qui posent les bases de fonctionnement de votre future activité. Remplissez ces éléments autant que vous le pouvez, ils seront le fil conducteur des échanges avec votre conseiller et serviront de support pour la traduction chiffrée, objet de la quatrième partie.

Une fois complété, vous disposerez d'un dossier de référence pour toutes les présentations de votre projet, demande de financement (emprunts bancaires ou aides) nécessaires au démarrage de votre activité puis pour suivre votre entreprise après son démarrage.



LE CRÉATEUR 1/2



LE CRÉATEUR

À renseigner autant de fois que vous prévoyez d'associés.

NOM
NOM DE NAISSANCE
PRÉNOM
NÉ(E) LE
LIEU DE NAISSANCE
ADRESSE
CODE POSTAL
N° TÉLÉPHONE
EMAIL

LE / LA CONJOINT(E)

NOM
NOM DE NAISSANCE
PRÉNOM
NÉ(E) LE
LIEU DE NAISSANCE
VILLE
N° MOBILE

QUELLE EST VOTRE FORMATION

*Compléter
les questions ou
joindre uniquement
votre CV.*

QUELLES SONT VOS EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES ?

DÉBUT	FIN	ENTREPRISE	POSTE OCCUPÉ	MOTIF D'ARRÊT

LE CRÉATEUR 2/2

QUE VOUS ONT APPORTÉ CES EXPÉRIENCES EN TERME DE

■ Savoir

Ex: formation, connaissances spécifiques ou techniques.

.....

.....

.....

.....

■ Savoir-faire

Ex: ensemble des connaissances techniques acquises permettant d'assurer la production d'une tâche.

.....

.....

.....

.....

■ Savoir être

Ex: qualités humaines, aptitudes, relationnel...

.....

.....

.....

.....

DANS LA PERSPECTIVE DE LA CRÉATION OU REPRISE DE VOTRE ENTREPRISE, AVEZ-VOUS SUIVI DES STAGES DE FORMATION ?

oui non

• Si oui, lesquels :

.....

.....

.....

• Si non, envisagez-vous de participer à des formations ?

.....

.....

.....



LE PROJET ET SON ENVIRONNEMENT 1/4

Ce chapitre a pour objectif de déterminer les activités de votre projet, puis de les confronter à son environnement : les clients, les concurrents, les fournisseurs... Cette étape vous conduira à déterminer quelles sont les stratégies commerciales et de communication les plus pertinentes à appliquer. Ces outils vous permettront d'évaluer votre marché et son chiffre d'affaires potentiel.

L'ACTIVITÉ

- En quoi consiste votre projet ? Quelle sera l'activité ou les activités de votre entreprise ?
Quels seront les produits et/ou les services proposés par votre entreprise ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- S'agit-il d'une franchise ? oui non

Analysez soigneusement les informations contenues dans le DIP (Document d'Information Précontractuel) avant de le signer ou rapprochez-vous d'un professionnel.

- Si vous comptez être sous-traitant, avez-vous des accords ou des prospections en cours ? oui non

- Comment avez-vous connu les entreprises pour qui vous serez traitant ?

.....

.....

.....

- Quelles autres entreprises pensez-vous contacter ?

.....

.....

.....

VOS BESOINS

- Avez-vous estimé le montant des ressources mensuelles nécessaires pour couvrir vos besoins personnels et familiaux ?

.....

.....

- Décrivez le rôle qu'aura votre entourage familial dans l'entreprise.

Ex: soutien moral, en nature (prêt de matériel), en temps (aide à la gestion), financièrement (aide en cas de besoins ponctuels)...

.....

.....

.....

LE PROJET ET SON ENVIRONNEMENT 2/4

LE MARCHÉ

■ Connaissez-vous la tendance générale du secteur d'activité de votre future entreprise ? oui non

- Si oui, précisez la tendance, indiquez des données chiffrées ou joignez une documentation complémentaire.

.....

.....

- Si non, nous vous conseillons de vous renseigner sur ce point (INSEE, outil "ODIL", Chambre de commerce et d'industrie territorial, Chambre de métiers et de l'artisanat...).

LA CLIENTÈLE

■ À quel(s) type(s) de clientèle vous adressez-vous ? Si possible, donnez-en une répartition en pourcentage.

PARTICULIERS (%)	COLLECTIVITÉS (%)	PROFESSIONNELS (%)	AUTRES (%)

■ Quel délai de règlement accorderez-vous à vos clients ?
Référez-vous aux usages du secteur dont dépend votre activité.

- AUCUN 30 JOURS 60 JOURS AUTRES

■ Avez-vous une idée de la facturation moyenne par client ?

Important pour le calcul de votre besoin en fonds de roulement.

APPROCHE GÉOGRAPHIQUE

■ Où exercerez-vous votre activité ?

- À DOMICILE EN AMBULANT DANS UN LOCAL PROFESSIONNEL

■ Dans quelle ville comptez-vous installer votre activité ?

.....

■ Quelle zone géographique votre entreprise est-elle susceptible de couvrir ?

Ex : rayon kilométrique, population de la zone

.....

■ Sur la population présente dans cette zone, quel pourcentage représente des clients potentiels pour votre activité ?

 %

Cette question a un impact sur les investissements à prévoir au départ (p8).

Avez-vous réfléchi où vous vous situez par rapport à vos clients et concurrents ?

LE PROJET ET SON ENVIRONNEMENT 3/4

LA CONCURRENCE

- Qui sont vos concurrents ? Que savez-vous d'eux ?

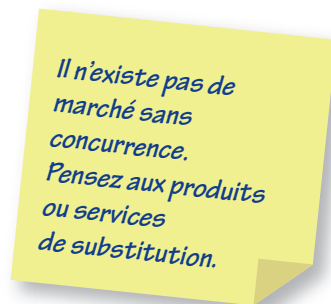
.....

.....

- Savez-vous quels sont les prix pratiqués par vos concurrents ?
Comment vous positionnez-vous par rapport à eux ?

.....

.....



LA POLITIQUE DE COMMUNICATION

- Décrivez les opérations de communication publicitaires ou promotionnelles que vous allez mettre en place :

.....

.....



Adaptez votre communication à la cible visée.

- Chiffrez ces actions (en euros HT)

DESCRIPTIF DES ACTIONS	AU DÉMARRAGE	EN COURS D'ANNÉE
JOURNAUX LOCAUX /ANNONCES		
PLAQUETTES, FLYERS		
PUBLICITÉ ADHÉSIVE (VÉHICULE, VITRINE)		
CRÉATION D'UN SITE INTERNET		
SITE INTERNET MARCHAND		
AUTRES		
TOTAL		

LES FOURNISSEURS

- Avez-vous déjà pris des contacts avec des fournisseurs potentiels ? oui non Si oui, faites un descriptif.

FOURNISSEUR	TYPE DE MARCHANDISES	DÉLAI RÈGLEMENT (JOURS)

LE PROJET ET SON ENVIRONNEMENT 4/4

APPROCHE JURIDIQUE / RÉGLEMENTATION

- Avez-vous déjà envisagé un statut juridique particulier?

.....

.....

.....

.....



Votre choix aura une influence sur votre régime social et fiscal, renseignez-vous.

- S'il s'agit d'une société, quelle est la répartition du capital et le nom des associés?

NOM DES ASSOCIÉS	RÉPARTITION DU CAPITAL (%)

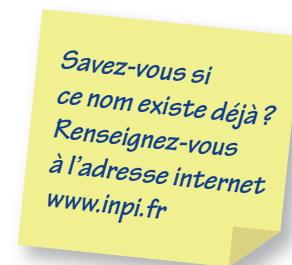
- Avez-vous pensé au nom de votre future entreprise?

.....

.....

.....

.....



- Savez-vous si votre activité est soumise à des réglementations particulières?

Ex: service hygiène et sanitaire pour un restaurant. Garantie décennale pour une entreprise du bâtiment.

oui non

- Si oui, lesquelles?

.....

.....

.....

.....



LES BESOINS EN MOYENS DE PRODUCTION 1/3

Cette partie est consacrée à évaluer l'ensemble des ressources nécessaires permettant de démarrer sereinement votre activité.

LES MOYENS DE PRODUCTION

Étape d'analyse de tous les besoins nécessaires au bon démarrage de votre activité.

■ Vos besoins immatériels (en euros HT)

FRAIS D'IMMATRICULATION	
HONORAIRES NOTAIRE	
HONORAIRES EXPERT-COMPTABLE	
HONORAIRES AVOCAT	
AUTRES FRAIS	
TOTAL FRAIS D'IMMATRICULATION	

◀ FRAIS D'IMMATRICULATION
Après de votre CFE (Centre de formalités des entreprises).

◀ EXPERT-COMPTABLE
Avez-vous pris contact avec un expert-comptable ?

ASSURANCES	
------------	--

◀ ASSURANCES
Pensez à être en règle avec la législation mais aussi à protéger :
- votre activité, votre matériel, vos locaux...
- vos biens personnels, votre entourage...

Faites plusieurs devis pour comparer !

■ Votre lieu de travail : détail des sommes à engager (en euros HT)

ACHAT DE TERRAIN	
ACHAT DU LOCAL	
ACHAT FONDS DE COMMERCE	
ACHAT DROIT AU BAIL / PAS DE PORTE	
FRAIS D'AMÉNAGEMENT	
CAUTION DE LOYER	
TOTAL FRAIS D'INSTALLATION	

LOYER MENSUEL CHARGES COMPRISES	
---------------------------------	--

LES BESOINS EN MOYENS DE PRODUCTION 3/3

STOCK DE DÉPART

- Le fonctionnement de votre entreprise nécessite-t-il la constitution d'un stock initial? oui non
 - Si oui, quelle est la valeur du stock de marchandises et/ou de matières premières nécessaires au démarrage de votre activité?

COURT DESCRIPTIF	MONTANT
MARCHANDISES	
MATIÈRES PREMIÈRES	
VALEUR DU STOCK INITIAL EN EUROS HT	



Veillez à adapter le volume de votre stock initial en fonction de votre activité.

- Détail du stock nécessaire

.....

.....

.....

- Lors du fonctionnement normal de votre activité, quelle sera la valeur du stock moyen (en euros HT)

- Travaillerez-vous avec une formule de dépôt-vente? oui non

LES MOYENS HUMAINS

- Allez-vous avoir besoin de personnel? oui non

- Si oui, faites un descriptif

NOMBRE	TYPE DE POSTE	NIVEAU DE RÉMUNÉRATION	DATE PRÉVISIONNELLE D'EMBAUCHE

DOSSIER FINANCIER 1/9

Il s'agit dorénavant de traduire en terme financier les différentes données que vous venez de présenter. Pour cela, vous devez élaborer une série de documents financiers qui aura pour objectifs de visualiser la rentabilité de votre projet de création. Chacun des documents financiers à réaliser répond à une question et il vous permettra de vous rendre compte de la viabilité de votre projet.

TAUX DE MARGE/TAUX DE FACTURATION



Renseignez-vous sur les pratiques de votre secteur d'activité.

■ POUR LES ENTREPRISES COMMERCIALES (TAUX DE MARGE)

MÉTHODE DE CALCUL

$$\frac{\text{(prix de vente - prix d'achat)}}{\div \text{ prix de vente}} = \text{TAUX DE MARGE}$$

Calculez le taux de marge

.....

.....

.....

■ POUR LES PRESTATAIRES DE SERVICES ET ENTREPRISES DE SERVICE INDUSTRIEL (TAUX DE FACTURATION)

Combien allez-vous facturer une heure de travail ?

- Quelle a été sa méthode de détermination ?
- Par rapport à la concurrence ?
- Par rapport aux coûts de production ?

Votre taux de facturation

.....

.....

.....



DOSSIER FINANCIER 2/9

CHIFFRE D'AFFAIRES PRÉVISIONNEL

Le chiffre d'affaires représente le total de toutes les ventes de marchandises et/ou de toutes les prestations vendues à vos clients.

TROIS MÉTHODES DE CALCUL SELON L'ACTIVITÉ

■ ACTIVITÉS DE SERVICES

$$\begin{aligned} & \text{prix de l'heure de travail} \\ & \times \text{ nbre d'heures facturées} \\ \hline & = \text{CHIFFRE D'AFFAIRES} \end{aligned}$$

■ ACTIVITÉS COMMERCIALES

$$\begin{aligned} & \text{prix de vente moyen} \\ & \times \text{ nbre de produits vendus} \\ \hline & = \text{CHIFFRE D'AFFAIRES} \end{aligned}$$

■ ACTIVITÉS QUI CONJUGENT LA VENTE DE MARCHANDISES ET LA PRESTATION DE SERVICES

$$\begin{aligned} & \text{prix de l'heure de travail} \\ & \times \text{ nbre d'heures facturées} \\ & + \\ & \text{prix de vente moyen} \\ & \times \text{ nbre de produits vendus} \\ \hline & = \text{CHIFFRE D'AFFAIRES} \end{aligned}$$

- Vous pouvez estimer deux chiffres d'affaires (l'un prudent et l'autre optimiste). Vous pouvez également répartir votre chiffre d'affaires en fonction des différentes activités ou différentes familles de produits que vous vendez.

■ CHIFFRE D'AFFAIRES PRUDENT

TYPE D'ACTIVITÉ	MOYENNE PAR CLIENT (EN EUROS HT)	QUANTITÉ MOYENNE PAR SEMAINE	NOMBRE DE SEMAINES TRAVAILLÉES PAR AN	CHIFFRE D'AFFAIRES PRÉVISIONNEL
TOTAL				

■ CHIFFRE D'AFFAIRES OPTIMISTE

TYPE D'ACTIVITÉ	MOYENNE PAR CLIENT (EN EUROS HT)	QUANTITÉ MOYENNE PAR SEMAINE	NOMBRE DE SEMAINES TRAVAILLÉES PAR AN	CHIFFRE D'AFFAIRES PRÉVISIONNEL
TOTAL				

DOSSIER FINANCIER 3/9

COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL

C'est la synthèse de vos recettes et dépenses sur une année.

	ANNÉE 1	ANNÉE 2	VARIATION 1 / 2	ANNÉE 3
PRODUITS				
CHIFFRE D'AFFAIRES HT PRÉVU				
VENTES DE PRODUITS				
PRESTATIONS DE SERVICES				
AUTRES				
TOTAL DES PRODUITS				
ACHATS CONSOMMÉS				
MARCHANDISES				
MATIÈRES PREMIÈRES				
CONSOMMATION				
EAU				
ÉNERGIE (EDF, GDF)				
CARBURANT				
FRAIS DE FONCTIONNEMENT				
LOYER ET CHARGES LOCATIVES				
CRÉDIT-BAIL - LEASING				
HONORAIRES EXPERT-COMPTABLE				
LOCATION DE VÉHICULE ET DE MATÉRIEL				
SOUS-TRAITANCE				
FRAIS DE PUBLICITÉ				
COTISATIONS, ADHÉSIONS				
ENTRETIEN, RÉPARATION, MATÉRIEL ET VÉHICULE				
FRAIS DE DÉPLACEMENT				
CHARGES				
ASSURANCES (RCP, LOCAL, VÉHICULE)				
FRAIS POSTAUX, TÉLÉPHONIQUES, INTERNET				
FOURNITURES ADMINISTRATIVES ET D'ENTRETIEN				
FOURNITURES DE BUREAU				
FRAIS BANCAIRES				
IMPÔTS ET TAXES				
COÛT DU TRAVAIL				
SALAIRE BRUT DU PERSONNEL				
CHARGES SUR LES SALAIRES (TAUX MOYEN DE 40 %)				
RÉMUNÉRATION / PRÉLÈVEMENT CHEF D'ENTREPRISE				
CHARGES SOCIALES DU CHEF D'ENTREPRISE				
CHARGES FINANCIÈRES				
INTÉRÊTS SUR EMPRUNTS				
AUTRES CHARGES FINANCIÈRES				
DOTATION AUX AMORTISSEMENTS				
AUTRES				
TOTAL DES CHARGES				
RÉSULTAT AVANT IMPÔTS (PRODUITS – CHARGES)				

DOSSIER FINANCIER 4/9

LE SEUIL DE RENTABILITÉ

Il s'agit d'évaluer le minimum de chiffre d'affaires à réaliser par l'entreprise pour être en mesure de couvrir la totalité de ses charges d'exploitation (dont votre rémunération) et financières.

MÉTHODE DE CALCUL

Pour calculer le seuil de rentabilité il est essentiel de connaître le chiffre d'affaires prévisionnel, les charges fixes, les charges variables de l'activité et le salaire que vous comptez prendre.

$$\frac{\text{charges fixes}}{\div \text{taux de marge sur coûts variables}} = \text{SEUIL DE RENTABILITÉ}$$

1. CHARGES VARIABLES

Elles varient quasi proportionnellement avec le niveau d'activité.

Ex: consommation de matières premières.

2. CHARGES FIXES

Les charges fixes sont les frais incompressibles quel que soit le niveau d'activité.

Ex: charges de personnel, loyer.

3. MARGE BRUTE

$$\begin{array}{r} \text{chiffre d'affaires} \\ - \text{charges variables} \end{array}$$

= **MARGE BRUTE**

$$\frac{\text{marge brute}}{\div \text{chiffre d'affaires}}$$

= **TAUX DE MARGE SUR COÛTS VARIABLES**

CHIFFRE D'AFFAIRES PRÉVISIONNEL	
MONTANT DES CHARGES VARIABLES (1)	
MONTANT DES CHARGES FIXES (2)	
MARGE SUR COÛTS VARIABLES (3)	
SEUIL DE RENTABILITÉ	

LE TAUX DE TVA

	ACTIVITÉ 1	ACTIVITÉ 2
TAUX DE TVA SUR LES VENTES ET/OU PRODUCTION		
POURCENTAGE DU CHIFFRE D'AFFAIRES CONCERNÉ		
TAUX PONDÉRÉ DE TVA SUR LE CHIFFRE D'AFFAIRES		
TAUX DE TVA SUR LES ACHATS		
RÉPARTITION DES ACHATS PAR TAUX DE TVA (EN %)		
TAUX PONDÉRÉ DE TVA SUR ACHATS		

DOSSIER FINANCIER 5/9

LES SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION

Les soldes intermédiaires de gestion sont des indicateurs significatifs de la gestion de l'entreprise. Ils évaluent la performance des activités commerciales et industrielles.

	ANNÉE 1	%	ANNÉE 2	%	ANNÉE 3	%
CHIFFRE D'AFFAIRES		100,00		100,00		100,00
MARGE BRUTE (1)						
VALEUR AJOUTÉE (2)						
EXCÉDENT BRUT D'EXPLOITATION (3)						
RÉSULTAT D'EXPLOITATION (4)						
RÉSULTAT AVANT IMPÔTS (5)						

1. MARGE BRUTE

Représente la différence entre le produit issu des ventes de marchandises ou de production de biens et services (chiffre d'affaires), et l'achat de marchandises ou matières premières.

2. VALEUR AJOUTÉE

Représente la création de valeur réalisée par l'entreprise.

3. EXCÉDENT BRUT D'EXPLOITATION

Mesure la richesse que l'entreprise a pu créer.

4. RÉSULTAT D'EXPLOITATION

Mesure la rentabilité d'une entreprise et constitue un indicateur fondamental de la performance commerciale et industrielle.

5. RÉSULTAT AVANT IMPÔTS

Mesure la performance de l'entreprise après la prise en considération des éléments financiers.

MÉTHODES DE CALCUL

chiffre d'affaires
- charges variables

= **MARGE BRUTE**

marge brute
- charges fixes

= **VALEUR AJOUTÉE**

valeur ajoutée
- charges du personnel
- impôts et taxes assimilés
+ subventions d'exploitation

= **EXCÉDENT BRUT D'EXPLOITATION**

excédent brut d'exploitation
- dotation aux amortissements

= **RÉSULTAT D'EXPLOITATION**

résultat d'exploitation
- charges financières
+ produits financiers

= **RÉSULTAT AVANT IMPÔTS**

DOSSIER FINANCIER 6/9

LE BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT (BFR)

Le besoin en fonds de roulement représente l'avance effectuée par l'entreprise du fait du décalage existant entre le moment où l'on s'approvisionne auprès des fournisseurs et le moment où l'on va vendre les biens et recevoir l'argent dû.

MÉTHODE DE CALCUL

$$\begin{array}{l} \text{valeur stock moyen} \\ + \text{ crédits clients} \\ - \text{ dettes fournisseurs} \\ \hline = \text{ BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT} \end{array}$$

Calculez le BFR

VALEUR STOCK MOYEN

La valeur stock moyen est la valeur nécessaire en euros au bon fonctionnement de votre activité.

CRÉDITS CLIENTS

C'est le délai de paiement moyen accordé aux clients (jours) x chiffre d'affaires TTC / 360 jours.

DETTES FOURNISSEURS

C'est le délai de paiement moyen obtenu auprès des fournisseurs (en jours) x achats TTC / 360 jours.

LA CAPACITÉ D'AUTOFINANCEMENT (CAF)

La CAF est l'ensemble des ressources générées par l'entreprise et dont elle peut librement disposer. Elle comprend le bénéfice de l'entreprise et les dotations aux amortissements. C'est la capacité de l'entreprise à financer la rémunération des apporteurs de capitaux (dividendes), les remboursements d'emprunt et les investissements de renouvellement et d'expansion (amortissements). La CAF n'est disponible qu'à la fin de la première année d'activité. Elle ne constitue aucunement un moyen de financement possible au début du projet.

MÉTHODE DE CALCUL

$$\begin{array}{l} \text{résultat net} \\ + \text{ dotation aux amortissements} \\ \hline = \text{ CAPACITÉ D'AUTOFINANCEMENT} \end{array}$$

CAF DÉGAGÉE À LA FIN DE LA 1^{RE} ANNÉE

CAF DÉGAGÉE À LA FIN DE LA 2^E ANNÉE

CAF DÉGAGÉE À LA FIN DE LA 3^E ANNÉE

DOSSIER FINANCIER 7/9



Il convient de respecter l'effet de la saisonnalité selon votre secteur d'activité.
TOUTES LES DONNÉES SONT À MENTIONNER EN TTC.

LE PLAN DE TRÉSORERIE

Il traduit les flux réels d'encaissements et de décaissements de l'activité.

	M 1	M 2	M 3	M 4	M 5	M 6
SOLDE EN DÉBUT DE MOIS						
ENCAISSEMENTS						
CHIFFRE D'AFFAIRES ENCAISSÉ						
AUTRES PRODUITS						
APPORT EN CAPITAL / CPT COURANTS						
EMPRUNTS À MOYEN ET LONG TERME						
AUTRE(S) EMPRUNT(S)						
REMBOURSEMENT DE TVA						
TOTAL ENCAISSEMENTS						
DÉCAISSEMENTS						
ACHAT DE MARCHANDISES						
EAU, GAZ, ÉLECTRICITÉ						
CARBURANT						
LOYER ET CHARGES LOCATIVES						
CRÉDIT-BAIL - LEASING						
HONORAIRES EXPERT-COMPTABLE						
SOUS-TRAITANCE						
FRAIS DE PUBLICITÉ						
ENTRETIEN, RÉPARATION						
FRAIS DE DÉPLACEMENT						
ASSURANCES						
FRAIS POSTAUX, TÉL., INTERNET						
FOURNITURES ADMIN. ET D'ENTRETIEN						
FOURNITURES DE BUREAU						
IMPÔTS ET TAXES						
SALAIRES NETS						
CHARGES SOCIALES/PATRONALES						
PRÉLÈVEMENT EXPLOITANT						
COTISATION EXPLOITANT						
TVA À DÉCAISSER						
INVESTISSEMENTS						
REMBOURSEMENTS D'EMPRUNTS						
FRAIS BANCAIRES						
TOTAL DÉCAISSEMENTS						
SOLDE DU MOIS						
SOLDE DE FIN DE MOIS						



DOSSIER FINANCIER 8/9

	M 7	M 8	M 9	M 10	M 11	M 12
SOLDE EN DÉBUT DE MOIS						
ENCAISSEMENTS	CHIFFRE D'AFFAIRES ENCAISSÉ					
	AUTRES PRODUITS					
	APPORT EN CAPITAL / CPT COURANTS					
	EMPRUNTS À MOYEN ET LONG TERME					
	AUTRE(S) EMPRUNT(S)					
	REMBOURSEMENT DE TVA					
TOTAL ENCAISSEMENTS						
DÉCAISSEMENTS	ACHAT DE MARCHANDISES					
	EAU, GAZ, ÉLECTRICITÉ					
	CARBURANT					
	LOYER ET CHARGES LOCATIVES					
	CRÉDIT-BAIL - LEASING					
	HONORAIRES EXPERT-COMPTABLE					
	SOUS-TRAITANCE					
	FRAIS DE PUBLICITÉ					
	ENTRETIEN, RÉPARATION					
	FRAIS DE DÉPLACEMENT					
	ASSURANCES					
	FRAIS POSTAUX, TÉL., INTERNET					
	FOURNITURES ADMIN. ET D'ENTRETIEN					
	FOURNITURES DE BUREAU					
	IMPÔTS ET TAXES					
	SALAIRES NETS					
	CHARGES SOCIALES/PATRONALES					
	PRÉLÈVEMENT EXPLOITANT					
	COTISATION EXPLOITANT					
	TVA À DÉCAISSER					
	INVESTISSEMENTS					
	REMBOURSEMENTS D'EMPRUNTS					
FRAIS BANCAIRES						
TOTAL DÉCAISSEMENTS						
SOLDE DU MOIS						
SOLDE DE FIN DE MOIS						

DOSSIER FINANCIER 9/9

LE PLAN DE FINANCEMENT

Le plan de financement initial répond à la question : quelles sommes d'argent sont nécessaires pour financer le projet au départ ? Il consiste à déterminer les besoins nécessaires à l'entreprise pour démarrer son activité et de trouver les ressources pour les couvrir.

BESOINS À FINANCER		MONTANT
IMMOBILISATIONS INCORPORELLES	FRAIS D'ÉTABLISSEMENT	
	FRAIS DE LANCEMENT COMMERCIAL	
	ACHAT DE FONDS DE COMMERCE OU PAS DE PORTE	
	CAUTION DE LOYER	
IMMOBILISATIONS CORPORELLES	ACHATS DE TERRAINS, DE LOCAUX...	
	AMÉNAGEMENT, TRAVAUX, INSTALLATION DE LOCAUX	
	INVESTISSEMENT MATÉRIEL	
	MATÉRIEL APPORTÉ	
	VÉHICULES	
	ENSEIGNE COMMERCIALE	
	STOCK INITIAL	
	AVANCE DE TVA	
BESOINS EN FONDS DE ROULEMENT		
TRÉSORERIE		
TOTAL DES BESOINS		

RESSOURCES	MONTANT
CAPITAUX PROPRES	
CAPITAL SOCIAL OU APPORT PERSONNEL	
COMPTES COURANT ASSOCIÉS	
APPORTS EN NATURE	
CAPITAUX EMPRUNTÉS	
EMPRUNT BANCAIRE	
CRÉDIT-BAIL	
PRÊT À LA CRÉATION D'ENTREPRISE (PCE)	
PRÊT D'HONNEUR	
AVANCE REMBOURSABLE NACRE	
EMPRUNT FAMILIAL	
AUTRES PRÊTS	
TOTAL DES RESSOURCES	

FICHE PATRIMONIALE

Cette fiche est optionnelle, mais sera nécessaire pour vos démarches auprès des organismes bancaires ou pour toute demande d'avance remboursable.

À renseigner autant de fois que vous prévoyez d'associés.

ÉTAT CIVIL	LE CRÉATEUR	SON CONJOINT
NOM		
PRÉNOM		
DATE DE NAISSANCE		
LIEU DE NAISSANCE		
NATIONALITÉ		
ADRESSE		
SITUATION FAMILIALE		
RÉGIME MATRIMONIAL		
NOMBRE D'ENFANTS À CHARGE		
RÉFÉRENCES BANCAIRES		

SITUATION PROFESSIONNELLE	LE CRÉATEUR	SON CONJOINT
ACTIVITÉ		
NOM EMPLOYEUR		
ADRESSE EMPLOYEUR		

PATRIMOINE IMMOBILIER			
DÉSIGNATION	ADRESSE	VALEUR ACHAT	VALEUR ACTUELLE

ÉPARGNE EN EUROS

CRÉDITS EN COURS				
NATURE	ORGANISME	RESTE DÛ	ÉCHÉANCE	CHARGES MENSUELLES

REVENUS MENSUELS		CHARGES MENSUELLES	
MONSIEUR		LOYER	
MADAME		AUTRES CHARGES (PENSION ALIMENTAIRE)	
AUTRES REVENUS		CRÉDITS EN COURS	
ALLOCATIONS FAMILIALES			TOTAL
TOTAL			

Pour disposer d'un dossier complet à remettre lors de vos demandes à la création de votre entreprise, il convient de joindre les pièces annexes suivantes.

- VOTRE CURRICULUM VITAE ET CELUI DE VOS ASSOCIÉS (SI VOUS CONSTITUEZ UNE SOCIÉTÉ)
- LA CARTE D'IDENTITÉ RECTO/VERSO DU/DES CRÉATEURS
- UN JUSTIFICATIF DE DOMICILE
- LA COPIE DES DIPLÔMES OBTENUS EN RAPPORT AVEC VOTRE ACTIVITÉ
- LES CONTRATS, COMMANDES, DEVIS SIGNÉS, LETTRES D'INTENTION OU TOUT AUTRE DOCUMENT MATÉRIALISANT LA CLIENTÈLE
- LA PROPOSITION DE BAIL POUR LE LOCAL OU ACCORDS EMPLACEMENTS
- LES DEVIS OU FACTURES POUR LE MATÉRIEL ET LES FOURNITURES ACQUIS ET À ACQUÉRIR
- LES PROJETS DE STATUTS SI VOUS CONSTITUEZ UNE SOCIÉTÉ
- LES RÉSULTATS DES ÉTUDES DE MARCHÉ
- EN CAS DE FRANCHISE: LE DOCUMENT D'INFORMATION PRÉCONTRACTUEL (DIP)
- LA FICHE PATRIMONIALE DU CRÉATEUR (POUR LA DEMANDE DE FINANCEMENT)
- LE CAS ÉCHÉANT, LES AUTORISATIONS OU INFORMATIONS RELATIVES AU RESPECT DE LA RÉGLEMENTATION
- LES PIÈCES À FOURNIR SERONT À VALIDER AVEC VOTRE ACCOMPAGNATEUR.



NOTES

A series of horizontal dotted lines for taking notes.





NOTES



Series of horizontal dotted lines for taking notes.





NOTES

A series of horizontal dotted lines for taking notes, spanning the width of the page.





NOTES



Series of horizontal dotted lines for taking notes.





AVEZ-VOUS PENSÉ À UN PRÊT À 0 %
pour boucler votre financement ?

Initiative somme

49, boulevard Alsace Lorraine - 80000 Amiens
tél. 03 22 22 30 63

www.initiative-somme.fr

www.jentreprensendesomme.fr

AVEZ-VOUS PENSÉ À CONTACTER
UN EXPERT-COMPTABLE

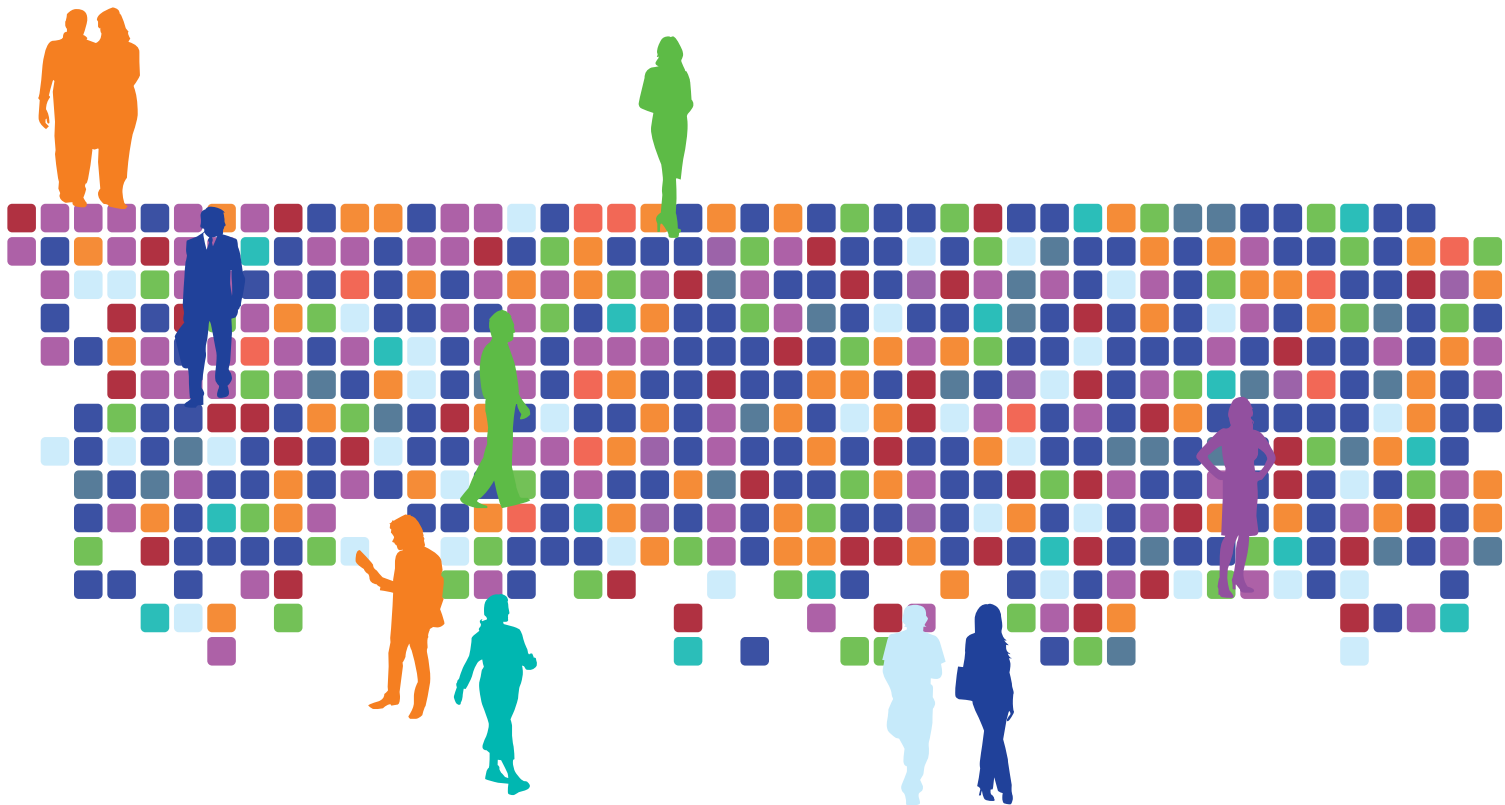
pour vous accompagner dans la réalisation
de votre dossier ?

**ORDRE DES
EXPERTS-COMPTABLES** 

Région Picardie - Ardennes

14, rue Alexandre Fatton - BP 91766
80017 Amiens Cedex 1
tél. 03 22 71 28 00

www.pic-ard-experts.org



Document réalisé par



Avec le soutien de



Cette action est cofinancée par l'Union Européenne



J'entreprends en Somme !

MEMBRE DE

