



**DOSSIER GUIDE DE
CREATION ET REPRISE
D'ENTREPRISE**

SOMMAIRE

I. PRÉSENTATION DU PORTEUR DE PROJET.....	PAGE 3
I.1- Présentation générale	
I.2- Situation familiale	
I.3- Scolarité et formation professionnelle	
II. PRÉSENTATION DU PROJET	PAGE 4
II.1- Mon secteur d'activité	
II.2- Mes produits ou mes services	
II.3- Mon implantation géographique	
II.4- Mon organisation	
II.5- Date de mon début d'activité	
III. ADÉQUATION PERSONNE / PROJET.....	PAGE 5
III.1- Pourquoi créer mon entreprise	
III.2- Mes compétences et mes atouts par rapport au projet	
III.3- Mes points faibles à améliorer	
IV. MON MARCHÉ.....	PAGE 6
IV.1- Le marché global	
IV.2- Mes produits / mes services	
IV.3- L'offre	
IV.4- La demande	
IV.5- L'environnement	
V . MA SEGMENTATION DE MARCHÉ	PAGE 11
VI. MA STRATEGIE COMMERCIALE	PAGE 12
VI.1- Politique de produits / services	
VI.1- Politique de prix	
VI.2- Politique de communication	
VI.3- Politique de distribution	
VII. MES MOYENS	PAGE 14
VII.1- Moyens humains	
VII.2- Moyens de production	
VIII. MON PRÉVISIONNEL	PAGE 15
VIII.1- Calcul du chiffre d'affaires la première année	
VIII.2- Calcul du besoin en fonds de roulement	
VIII.3- Plan de financement au démarrage	
VIII.4- Mes amortissements	
VIII.5- Compte de résultat prévisionnel	
VIII.6- Plan de trésorerie sur les 6 premiers mois	
IX. MON STATUT JURIDIQUE ET MON REGIME FISCAL	PAGE 22
IX.1- Mon statut juridique	
IX.2- Mon régime fiscal	

I. PRESENTATION DU PORTEUR DE PROJET

I.1- PRESENTATION GENERALE

Nom :

Prénom :

Date de naissance : — / — / —

Adresse :
.....

Tél :

Code postal :

Ville :

I.2- SITUATION FAMILIALE

Célibataire

Marié (e)

Veuf(e)

Vie maritale

Nombre d'enfants : Leur(s) âge(s) :

Si vous avez un(e) conjoint(e), a-t-il(elle) un emploi ? Non Oui Lequel ?
.....

I.3- SCOLARITÉ ET FORMATION PROFESSIONNELLE

Jusqu'à quel âge êtes-vous allé à l'école :

Dernière classe suivie :

En quelle année ?

Possédez-vous un diplôme professionnel ? Non Oui

Lequel ?

CAP

Bac technique

BEP

B.T.S.....

Brevet de maîtrise...

D.U.T.

Autre (à préciser)

Si vous avez suivi une formation technique sans obtenir le diplôme correspondant, indiquez :

La spécialité apprise :

Le niveau atteint :

II. PRESENTATION

II.1- MON SECTEUR D'ACTIVITE

- | | | | |
|------------|--------------------------|--------------|--------------------------|
| commerce | <input type="checkbox"/> | service | <input type="checkbox"/> |
| artisanat | <input type="checkbox"/> | agriculture | <input type="checkbox"/> |
| industrie | <input type="checkbox"/> | libéral | <input type="checkbox"/> |
| artistique | <input type="checkbox"/> | autre :..... | |

II.2- MES PRODUITS OU MES SERVICES

.....

.....

.....

.....

.....

II.3- MON IMPLANTATION GEOGRAPHIQUE

.....

.....

.....

II.4- MON ORGANISATION (SEUL OU EN EQUIPE, HORAIRES DE TRAVAIL, RÉPARTITION DU TEMPS DE TRAVAIL)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

II.5- DATE DE MON DEBUT D'ACTIVITE

.....

.....

III. ADEQUATION PERSONNE / PROJET

III.1- POURQUOI CRÉER MON ENTREPRISE ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

III.2- MES COMPETENCES ET MES ATOUTS PAR RAPPORT AU PROJET

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

III.3- MES POINTS FAIBLES A AMELIORER

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

IV. MON MARCHÉ

IV.1- LE MARCHÉ GLOBAL

Evolution du marché

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Données générales sur le marché

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Contraintes, réglementation...

.....

.....

.....

.....

.....

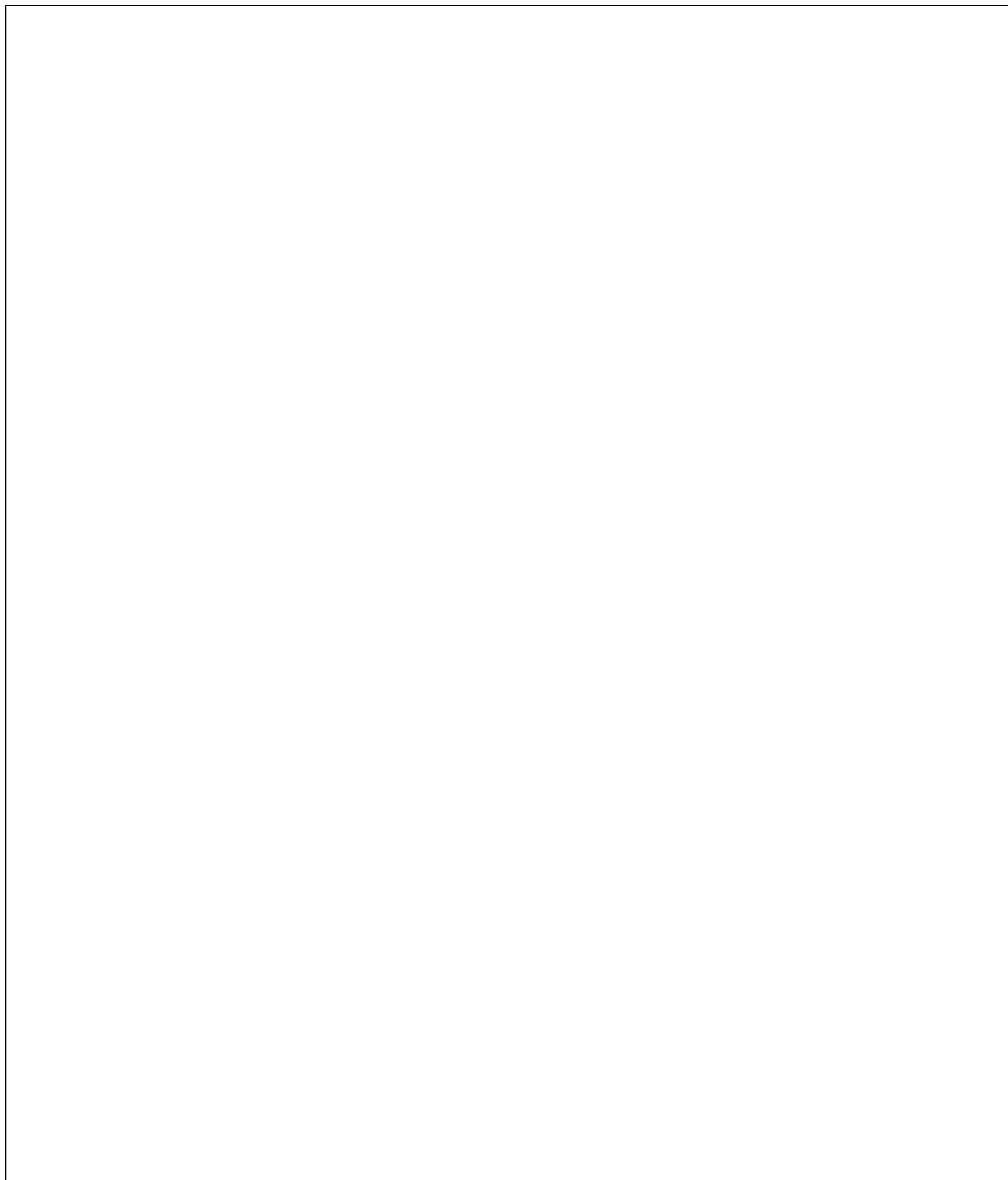
.....

.....

.....

IV.2- MES PRODUITS / SERVICES

Arbre à produits/services



IV.3- L'OFFRE

- Mes concurrents

NOM	CRITERES	POINTS FORTS	POINTS FAIBLES
.....	PRIX		
	PRODUITS		
	AUTRES INFORMATION S		
.....	PRIX		
	PRODUITS		
	AUTRES INFORMATION S		
.....	PRIX		
	PRODUITS		
	AUTRES INFORMATION S		
.....	PRIX		
	PRODUITS		
	AUTRES INFORM ATIONS		

--	--	--	--

- **Mes fournisseurs**

NOM / COORDONNEES	PRIX	PRODUITS	DÉLAIS NÉGOCIÉS	AVANTAGES / INCONVENIENTS

IV.4- LA DEMANDE

- **Le profil de ma clientèle**

Entreprises Administrations
Particuliers Collectivités locales
Autres.....

- **Détails sur ma clientèle**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

IV.5- L'environnement

ENVIRONNEMENT	MENACES	OPPORTUNITÉS
Economique		
Politique		
Technologique		
Sociologique Psychologique		
Juridique		
Culturel		
Ecologique		
Financier		

--	--	--

V. MA SEGMENTATION DE MARCHÉ

Type de produits (cf arbre à produits)	Type de clientèle (selon âge, sexe ...)			

.....
VI.3- POLITIQUE DE COMMUNICATION : - OUTILS (plaquette, salon, médias)
- NOM / LOGO

.....
VI.4- POLITIQUE DE DISTRIBUTION : - LIEU DE VENTE (magasin , marchés, porte à porte ...)
- TYPE DE VENTE (guidée, libre-service...)

.....

VII. MES MOYENS

VII.1- MOYENS HUMAINS

- Nombre de personnes
-
-

- Répartition des postes
-
-
-

- Date prévisible d'embauche
-
-

VII.2- MOYENS DE PRODUCTION

- Le local (surface, bail ...)
-
-

- Le matériel, outils, équipements, véhicule

Investissement	Description	Date d'achat	Montant H.T.

--	--	--	--

VIII. MON PREVISIONNEL

VIII.1- CALCUL DU CHIFFRE D'AFFAIRES DE LA PREMIERE ANNEE

- Vos produits ou vos services

Produits ou services	Tarifs	Quantité	CA H.T.

- Achats de produits (marge, stock de départ...)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

VIII.2- CALCUL DU BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

1- CA prévisionnel 1^{ère} année : € HT
 Délai de règlement des clients : jours
 Taux de TVA appliqué (19,6% ; 5,5%) : %

2- Achats de la 1^{ère} année : € HT
 Délai de paiement accordé par les fournisseurs : jours
 Taux de TVA appliqué : %

3- Stock de marchandises / matières premières
 Nombre de jours de stocks nécessaires : jours

a) Crédits clients : $\frac{\text{CA TTC} \times \text{délai de règlement clients}}{360 \text{ jours}}$
 : $\frac{\text{.....} \times \text{.....}}{360}$ =

b) Stock : $\frac{\text{Achats HT} \times \text{nbre de jours de stocks nécessaires}}{360 \text{ jours}}$
 : $\frac{\text{.....} \times \text{.....}}{360}$ =

c) Crédit fournisseurs : $\frac{\text{Achats TTC} \times \text{délai de paiement fournisseurs}}{360 \text{ jours}}$
 : $\frac{\text{.....} \times \text{.....}}{360}$ =

Montant du BFR : **A** + **B** - **C**
 : + - =

VIII.3- PLAN DE FINANCEMENT AU DEMARRAGE

Besoins (en €H.T)	
Immobilisations incorporelles	
Fonds de commerce / Droit au bail
Frais de 1 ^{er} établissement : CFE, stage, rédaction de statuts, frais de notaires...
Publicité de départ
Autres : dépôt de brevet, marque....
Immobilisations corporelles	
Terrains
Constructions
Aménagements : travaux divers
Matériel / Equipement / Informatique
Mobilier
Autres :.....
Immobilisations financières (ex. dépôt de garantie, 1 ^{er} loyers)
Fonds de roulement	
Besoins en fonds de roulement
Trésorerie
TVA sur investissements
TOTAL

Ressources (en €)	Exercice 1
Capitaux propres	
Apport personnel - en numéraire
- en nature
Capital social
Apport des associés : comptes courants
Emprunts	
Emprunt bancaire
PCE
Autres emprunts : ADIE, PFIL...
Subventions	
CG 29, Créavenir...
Autres financements	
.....
.....
TOTAL

VIII.4- Tableau des amortissements

INTITULE DE L'IMMOBILISATION	DUREE	LINEAIRE OU DEGRESSIF	MONTANT ANNUEL AMORTI

COMPTE DE RESULTAT			
EXERCICE			
CHIFFRE D'AFFAIRES			
Achats consommés			
MARGE BRUTE			
Consommations intermédiaires			
VALEUR AJOUTEE			
Impôts et taxes			
Charges sociales de l'exploitant			
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION			
Dotations aux amortissements			
RESULTAT D'EXPLOITATION			
Charges financières			
RESULTAT COURANT			
Impôt sur les sociétés (IS)			
RESULTAT DE L'EXERCICE			

CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT			
Prélèvements de l'exploitant			
Remboursements d'emprunt			
DISPONIBILITES			

Détail des charges externes

	Montant (€)
Eau
Energie (EDF - Gaz ...)
Carburant
Fournitures d'entretien
Petits équipements
Fournitures de bureau
Emballages
Sous-traitance
Crédit bail
Location de locaux
Location de matériels
Charges locatives
Entretiens et réparations
Maintenance
Assurance RC, locaux
Assurance véhicules
Etudes & recherches
Documentation
Intérimaires
Honoraires comptables
Honoraires commissaire aux comptes
Autres honoraires
Commissions
Publicité, salons, catalogues
Transport sur ventes
Transports sur achats
Déplacements
Déménagements
Missions, réceptions
Affranchissements
Télécommunications
Services bancaires
Cotisations professionnelles non obligatoires
Divers
TOTAL

VIII.6- PLAN DE TRÉSORERIE SUR LES 6 PREMIERS MOIS

	Démarrage	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6
ENCAISSEMENTS (TTC)							
EXPLOITATION							
- CA réalisé
HORS EXPLOITATION							
- Apport en capital
- Emprunts
- Prime / subvention
TOTAL (1)
DECAISSEMENTS (TTC)							
EXPLOITATION							
- Achats effectués
- Autres charges externes
- Impôts et taxes
- Frais de personnel
- Charges sociales
- Remboursement d'emprunt
- TVA à récupérer / à verser
HORS EXPLOITATION							
- Immobilisations incorporelles
- Immobilisations corporelles
- Immobilisations financières
TOTAL (2)
Solde en fin de mois (1-2)
Solde cumulé

IX. MON STATUT JURIDIQUE ET MON REGIME FISCAL

IX.1- MON STATUT JURIDIQUE

EI

Société : SARL EURL SNC

autre

Si c'est une société :

⇒ montant du capital :

⇒ montant des comptes courants :

Critères de choix du statut juridique :

.....
.....
.....

IX.1- MON REGIME FISCAL

Auto entrepreneur micro-entreprise avec option micro-social

Réel simplifié SNC

Autre

TVA

Franchise de base Réel simplifié

Autre

Critères de choix du régime fiscal :

.....
.....
.....

NOTE
