



## GUIDE

# METHODOLOGIQUE DE LA CREATION

### BGE FINISTERE

#### **Brest**

Immeuble Kermeur  
280 rue E. Hemingway  
29200 Brest

#### **Quimper**

Hôtel des entreprises  
4 rue Kerogan  
29000 Quimper

#### **Morlaix**

Espace Multi Services  
1 rue Jean Caerou  
29600 Morlaix

#### **Carhaix**

Maison des Services Publics  
Place de la tour d'Auvergne  
29270 Carhaix

**Tél : 02 98 46 24 14**

**[www.bg-finistere.com](http://www.bg-finistere.com)**

## PROFIL PERSONNEL

Mr  Mme  Nom : ..... Prénom : .....

Date de naissance : ..... / ..... / .....

Adresse : .....

CP : ..... Ville : .....

Téléphone : .....

### ► Situation familiale

Célibataire  Pacsé(e)  Vie maritale   
Marié(e)  sans contrat  avec contrat  lequel ? .....

Si vous avez un conjoint(e), a-t-il(elle) un emploi : non  oui  lequel ? .....

Nombre d'enfants à charge : .....

### ► Qualification

Niveau de formation générale :

	Diplôme	Niveau
BEPC	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bac	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bac + 2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> précisez : .....
Bac + 3 et plus	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> précisez : .....

### ► Formation professionnelle (préciser le métier)

CAP ou BEP  .....

BP ou BM  .....

BTS  .....

Autre (à préciser)  .....

### ► Expérience professionnelle

Dans le métier : .....ans

Autres expériences professionnelles (à préciser) :

.....

.....

### ► Stages techniques (nature et durée à préciser)

.....

.....

## PROJET

► **Activité** (*description détaillée*)

.....

.....

.....

.....

► **Le lieu d'installation**

.....

.....

► S'agit-il d'une création  d'une reprise

► **Date prévisionnelle de début d'activité :**

..... ..

► **L'exercice de l'activité se fera :**

Seul(e)  Avec mon conjoint(e)   
Avec un ou des associé(s)  Avec un ou des salarié(s)

► **Savoir-faire** (*formation, qualifications, compétences/savoir-faire, expérience professionnelle par rapport au projet*)

.....

.....

.....

.....

► **Besoins de formation identifiés**

.....

.....

.....

# APPROCHE COMMERCIALE

## LE MARCHÉ GLOBAL

► **Les tendances du marché** (*Dynamique du marché, attente des consommateurs, etc.*)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

► **Les contraintes, la réglementation ...** (*Diplômes, normes, obligations, agrément, etc.*)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

► **Les opportunités à saisir**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## LA CLIENTELE

### ► Le profil de la clientèle

Entreprises (...%)  Administrations (...%)   
Particuliers (...%)  Collectivités locales (...%)   
Autres.....

### ► Provenance des clients ou zone d'intervention (préciser les communes = zone de chalandise)

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

### ► Les critères d'achat des clients potentiels ? (délai, qualité, prix ...)

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

### ► Synthèse des éléments récoltés

	Qui est-il ?	Quels comportements ?	Quels besoins ? Quelles attentes ?	Prix psychologique d'achat ?	Fréquence et volume d'achat
Mon 1 <sup>er</sup> client type :					
Mon 2 <sup>ème</sup> client type :					
Mon 3 <sup>ème</sup> client type :					

## LA CONCURRENCE

NOM	CRITERES	POINTS FORTS	POINTS FAIBLES
	PRODUITS		
.....	PRIX		
.....	AUTRES INFORMATIONS		
	PRODUITS		
.....	PRIX		
.....	AUTRES INFORMATIONS		
	PRODUITS		
.....	PRIX		
.....	AUTRES INFORMATIONS		
	PRODUITS		
.....	PRIX		
.....	AUTRES INFORMATIONS		

## LES FOURNISSEURS

NOM / COORDONNEES	PRODUITS	PRIX	DELAIS NEGOCIES	AVANTAGES / INCONVENIENTS

## VALIDATION DE L'ETUDE DE MARCHÉ

<b>Analyse de votre étude de marché</b>	OUI	NON	Commentaires
<b>Définition du marché</b>			
Le marché de l'entreprise est-il identifié ?			
Connaissez-vous les évolutions de votre marché (croissance, ralentissement,...) ?			
Connaissez-vous les produits ou services indirectement concurrents ?			
Avez-vous identifié vos concurrents (directs et indirects) ?			
Avez-vous identifié tous les autres acteurs du marché (prescripteurs, distributeurs,...) ?			
<b>Analyse de la demande</b>			
Connaissez-vous le nombre de consommateurs (ou d'acheteurs) potentiels sur votre secteur ?			
Connaissez-vous l'évolution du nombre de consommateurs (ou d'acheteurs) sur votre secteur ?			
Connaissez-vous les habitudes d'achat et de consommation de vos clients potentiels ?			
Connaissez-vous leurs motivations d'achat ?			
<b>Analyse de l'offre</b>			
Connaissez-vous bien vos concurrents ?			
Savez-vous où ils sont implantés ?			
Connaissez-vous leurs produits ?			
Connaissez-vous leur grille tarifaire ?			
Connaissez-vous leurs réseaux de distribution ?			
Connaissez-vous leur mode de communication ?			
Avez-vous identifié leur cible de consommateur ?			
Connaissez-vous leurs résultats financiers ?			
Avez-vous identifié leurs forces et leurs faiblesses ?			
<b>Analyse de l'environnement</b>			
Les évolutions technologiques ont-elles un impact sur votre marché ?			
Connaissez-vous la législation de votre marché ?			
Savez-vous si les décideurs publics locaux ont une forte influence sur votre marché ?			
Connaissez-vous les différents organismes professionnels de votre secteur d'activité ?			



## MON OFFRE COMMERCIALE

### ► Activités

#### Les produits et services

- ✓ .....
- ✓ .....
- ✓ .....
- ✓ .....
- ✓ .....

### ► Les tarifs pratiqués (*tarifs horaires, coefficient multiplicateur, marge ...*)

.....

.....

.....

.....

.....

### ► Communication

- |  |                          |
|--|--------------------------|
| Bouche à oreille                               | <input type="checkbox"/> |
| Journaux ou annuaires                          | <input type="checkbox"/> |
| Mailing  | <input type="checkbox"/> |
| Cartes de visite                               | <input type="checkbox"/> |
| Publicité sur le lieu de vente ou sur véhicule | <input type="checkbox"/> |
| Site internet                                  | <input type="checkbox"/> |
| Autre (préciser)                               | <input type="checkbox"/> |
| Prescripteurs/partenaires                      | <input type="checkbox"/> |

### ► Distribution :    - lieu de vente (*magasin, marchés, porte à porte ...*)                           - type de vente (*guidée, libre-service...*)

.....

.....

.....

.....

.....

## LES MOYENS HUMAINS

### ► Effectif

Statut (salarié/associé) et fonction :

- ✓ .....
- ✓ .....
- ✓ .....
- ✓ .....

## MES MOYENS DE PRODUCTION

### ► Le local (*surface, bail ...*)

.....

.....

.....

### ► Le matériel, outils, équipements, véhicule

Investissement	Description	Date d'achat	Montant H.T.

## APPROCHE FINANCIERE

### ► Calcul du chiffre d'affaires de la première année

*Vos produits ou vos services :*

Produits ou services	Tarifs	Quantité	CA H.T.

### ► Achats de produits (*marge, stock de départ...*)

.....

.....

.....

.....

► **Calcul du besoin en fonds de roulement**

1- CA prévisionnel 1<sup>ère</sup> année : ..... € TTC  
 Délai de règlement des clients : ..... jours  
 Taux de TVA appliqué (20% ; 10%) : ..... %

2- Achats de la 1<sup>ère</sup> 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**  
 : ..... + ..... - ..... = .....

### ► Mon plan de financement au démarrage

Besoins	Euros H.T
<b>Immobilisations incorporelles</b>	
Fonds de commerce / Droit au bail	.....
Frais de 1 <sup>er</sup> établissement : CFE, stage	.....
Rédaction de statuts, frais de notaire	.....
Publicité de départ	.....
Autres : dépôt de brevet, marque	.....
<b>Immobilisations corporelles</b>	
Constructions	.....
Aménagements : travaux divers	.....
Véhicule	.....
Matériel / Equipement / Informatique	.....
Mobilier	.....
Autres : .....	.....
<b>Immobilisations financières</b> (ex. dépôt de garantie, 1 <sup>er</sup> loyer)	.....
<b>Fonds de roulement</b>	
Besoins en fonds de roulement	.....
Trésorerie	.....
<b>TOTAL</b>	.....

<b>TVA sur Investissements</b>	.....
--------------------------------	-------

Ressources	Euros H.T
<b>Capitaux propres</b>	
Apport personnel - en numéraire	.....
- en nature	.....
Capital social	.....
Apport des associés : comptes courants	.....
<b>Emprunts</b>	
Emprunt bancaire	.....
ADIE	.....
Prêts d'honneur : Initiative, Pass création, etc...	.....
<b>Subventions</b>	
AGEFIPH	.....
Pass Commerce	.....
<b>Autres financements</b>	
.....	.....
.....	.....
<b>TOTAL</b>	.....
<b>Crédit relais TVA</b>	.....

► **Compte de résultat prévisionnel du ..... au .....**

<b>COMPTE DE RESULTAT</b>			
<b>EXERCICES</b>			
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES</b>			
Achats consommés			
<b>MARGE BRUTE</b>			
Charges externes (cf. page 14)			
<b>VALEUR AJOUTEE</b>			
Impôts et taxes (CFE)			
Charges de personnel			
Rémunération du gérant (si société)			
Charges sociales de l'exploitant			
<b>EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION</b>			
Dotations aux amortissements			
<b>RESULTAT D'EXPLOITATION</b>			
Charges financières			
<b>RESULTAT COURANT</b>			
<b>Impôt sur les sociétés (IS)</b>			
<b>RESULTAT DE L'EXERCICE</b>			

<b>CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT</b>			
Prélèvements de l'exploitant (si EI)			
Remboursements d'emprunt (capital)			
<b>DISPONIBILITES</b>			

<b>Détail des charges externes</b>	
	<b>Montant (€)</b>
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	
-------	--

► Plan de trésorerie sur les 12 premiers mois

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



	Mois 6	Mois 7	Mois 8	Mois 9	Mois 10	Mois 11	Mois 12
ENCAISSEMENTS (TTC)							
<b>EXPLOITATION</b>							
- CA réalisé	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
<b>HORS EXPLOITATION</b>							
- Apport en capital	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
- Emprunts	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
- Prime / subvention	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
<b>TOTAL (1)</b>	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
DECAISSEMENTS (TTC)							
<b>EXPLOITATION</b>							
- Achats effectués	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
- Autres charges externes	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
- Impôts et taxes	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
- Frais de personnel	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
- Charges sociales	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
- Remboursement d'emprunt	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
- TVA à récupérer / à verser	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
<b>HORS EXPLOITATION</b>							
- Immobilisations incorporelles	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
- Immobilisations corporelles	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
- Immobilisations financières	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
<b>TOTAL (2)</b>	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
<b>Solde en fin de mois (1-2)</b>	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
<b>Solde cumulé</b>	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....

**► Le statut juridique que j'envisage**

- EI
- Société (précisez) : .....

Si c'est une société :

- ⇒ Montant du capital : .....
- ⇒ Montant des comptes courants : .....

Répartition du capital :

.....

.....

.....

**► Mon régime fiscal**

- Micro entrepreneur
- Réel simplifié
- Autre  .....

TVA

- Franchise en base de TVA  Réel simplifié  Réel normal
- Autre  .....

Critères de choix du régime fiscal :

.....

.....

.....