

- « Nom » « Prénom »
- « Adresse »
- « Tél »
- « e-mail »

« Date de réalisation du dossier »

SOMMAIRE

1.	Pr	résentation personnelle (ou de l'équipe)	. 4
2.	Le	projet	. 5
3.	Le	produit et son marché	. 7
4.	Le	e chiffre d'affaires	9
5.	Ľ	emplacement (cas du commerce et services de proximité)	10
6.	La	a stratégie	11
7.	Le	es moyens commerciaux	12
8.	Le	es moyens de production	
8	3.1	Moyens en locaux et matériel	13
8	3.2	Moyens en éléments incorporels et humains	14
8	3.3	Les fournisseurs et les sous-traitants	15
9.	Le	e dossier financier	16
9	.1	Le compte de résultat prévisionnel	16
9	.2	Le besoin en fonds de roulement (BFR)	17
9	.3	Le plan de financement initial	18
9	.4	Le plan de trésorerie	19
9	.5	Le plan de financement à trois ans	20
9	.7	Rentabilité	21
9	8.	Remarques personnelles	22
10.	4	Annexes	23

1. PRÉSENTATION PERSONNELLE (OU DE L'EQUIPE)

Nom:			
Prénom(s) :			
Âge :			
Adresse :			
Ville :	Code posta	l:	
Téléphone :			
E-mail :			
Situation de famille			
Célibataire Marié(e) Pacsé(e)	Veuf(ve)	Divorcé(e)	Séparé(e)
Autre situation			
Formation, diplôme(s)			
Expérience professionnelle			
Activités extra ou para-professionnelle	es .		

2. LE PROJET

	H	Généra	alités	sur	votre	pro	jet
--	---	--------	--------	-----	-------	-----	-----

- Nature du projet
- Fiche signalétique de l'entreprise
- **⋈** Stade d'avancement du projet

M Aides accordées ou en cours de négociation

Organisme	Type d'aide	Prévue	En négocia- tion	Acquise

2. LE PROJET

M Genèse du projet et motivations pour le réaliser

• Historique et genèse de ce projet

Motivations

⋈ Objectifs du projet ?

• Dimensions données à l'entreprise

• Projection de l'entreprise dans 5 ans, dans 10 ans

3. LE PRODUIT ET SON MARCHÉ

⋈ Le produit

• Description précise du produit (ou du service concrétisant l'idée)

• usages secondaires du produit (ou service)?

№ Le marché

• Quel est le marché?

- Caractéristiques de la demande
 - Volume et évolution de la demande

Évolution prévisionnelle du niveau de consommation

3. LE PRODUIT ET SON MARCHÉ

•	Caractéristiques	de la	demande	(suite)
---	------------------	-------	---------	---------

*	Type de	clientèle et	répartition	en % de	es ventes	dans le	marché
---	---------	--------------	-------------	---------	-----------	---------	--------

Autres points jugés importants sur la consommation

• Caractéristiques de l'offre

- Généralités
- Vos principaux concurrents

⋈ L'environnement professionnel et extra-professionnel

4. LE CHIFFRE D'AFFAIRES

Part du marché

▶ Le chiffre d'affaires

CAHT 1re année :

2º année : 3º année :

<u>Chiffre d'affaires HT en K€ la 1ère année</u> Ventilation mensuelle par types et par mois

Types	Janv.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.	Total
Ventes													
Prestations													
Commiss°													
<u></u>													
<u></u>													
Totaux													

Remarques:

5. L'EMPLACEMENT

▶ Description

⋈ Évaluation de la clientèle potentielle de l'emplacement

6. LA STRATÉGIE

⋈ Segmentation déterminée

⋈ Ciblage retenu

▶ Positionnement choisi

7. LES MOYENS COMMERCIAUX

H	Politique de produit
H	Politique de prix
M	Politique de distribution
₩	Politique de communication
₩	Autres éléments de la politique commerciale

8.1 VOS MOYENS DE PRODUCTION

⋈ Les locaux

Conditions d'acquisition et d'exploitation

	Coût en €/an	1 ^{re} année	2º année	3º année
ACHAT	Immobilisations			
	Amortissements annuels			
LOCATION	Charges loyer			
CRÉDIT-BAIL	Charges crédit-bail			

⋈ Le matériel d'exploitation

Conditions d'acquisition et d'exploitation

	Coût en €/an	1 ^{re} année	2º année	3º année
A 0.1.4.T	Immobilisations			
ACHAT	Amortissements annuels			
	Immobilisations			
ACHAT OCCASION	Amortissements annuels			
LOCATION	Charges loyer			
CRÉDIT-BAIL				

8.2 VOS MOYENS DE PRODUCTION

⋈ Les moyens en éléments incorporels

▶ Les moyens humains

	Salaire brut moyen actuel	NOMBRE					
	(mensuel)	En début d'activité	Fin de la 1 ^e année	Fin de la 2º année	Fin de la 3º année		
Productifs							
Encadrement							
Commercial							
Administration et direction							
	Masse salariale an (charges sociale						

⋈ Autres points importants

8.3 LES MOYENS DE PRODUCTION

▶ Les fournisseurs et les sous-traitants

• Les fournisseurs

Matières premières Marchandises	Montant des achats HT	% des achats	Délais de paiements
Fournisseur 1			
Fournisseur 2			
Fournisseur 3			
TOTAL			

• Les sous-traitants

Produits finis et semi-finis	Montant des achats HT	% des achats	Délais de paiements
Fournisseur 1			
Fournisseur 2			
Fournisseur 3			
TOTAL			

9.1 LE DOSSIER FINANCIER

M Compte de résultat prévisionnel

	Ventes de marchandises Production vendue Production stockée Subventions d'exploitation	Année 1
A -	PRODUITS D'EXPLOITATION (TOTAL)	
	Achats (y compris sous-traitance) Variation de stocks Charges externes	
	1 - Sous-total	
В-	VALEUR AJOUTÉE = A – 1	
	2 - Rémunération du personnel 3 - Charges sociales 4 - Impôts, taxes et autres versements	
C -	EXCÉDENT BRUT D'EXPLOITATION = B - (2 + 3 + 4)	
	5 - Dotations aux amortissements, provisions et autres charges	
D -	RÉSULTAT D'EXPLOITATION = C - 5	
	6 - Produits financiers 7 - Charges financières sur dettes à moyen et long termes 8 - Charges financières sur dettes à court terme	
E-	RÉSULTAT NET AVANT IMPÔT = D + 6 - (7 + 8)	
	9 - Impôt sur les bénéfices 10 - Dividendes	
F1 -	RÉSULTAT NON DISTRIBUÉ = E - (9 + 10)	
F2 -	AUTOFINANCEMENT NET = E - (9 + 10) + 5 ou F1 + 5	

9.2 LE DOSSIER FINANCIER

>> Besoin en fonds de roulement (BFR)

Hypothèses à fournir*	Année 1
 Achats consommés + sous-traitance en % du CA HT Délai moyen de paiement consenti par les fournisseurs et sous-traitants en nombre de mois d'achat TTC Stock moyen des matières premières en nombre de mois d'achat HT Stock produits en cours : durée moyenne du cycle de fabrication en nombre de mois Stock moyen des produits finis en nombre de mois de vente Encours moyen des acomptes versés par les clients Délai moyen de règlement des clients en mois de vente 	
Vos calculs	
 RESSOURCES Fournisseurs TTC (encours moyen) Acomptes clients (encours moyen - s'il y a lieu) 	
1. TOTAL RESSOURCES	
EMPLOIS	
 Stock moyen de matières premières Stock moyen de produits en cours Stock moyen de produits finis 	
Total stock HT	
Travaux en cours* HT (s'il y a lieu)	
Clients TTC (encours moyen)	
2. TOTAL EMPLOIS	
BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT (2 - 1)	

^{*} En cas d'activité de prestations de service, le stock est à remplacer par le poste « travaux en cours », représentant un volant de charges courantes qui seront en permanence engagées avant de pouvoir facturer.

9.3 DOSSIER FINANCIER

9.3 LE DOSSIER FINANCIER

M Plan de financement initial

BESOINS (durables)	RESSOURCES (durables)	
 Investissements HT*: Acquisition ou construction immobilière Achat d'un pas de porte ou d'un droit au bail Aménagements et installations Matériel et machines Autres 	 Capital (apports) ou compte de l'exploitant Comptes courants d'associés bloqués** (s'il y a lieu) Primes ou subventions d'équipement 	
Besin en fonds de roulement	Emprunts à moyen ou long terme	
TOTAL DES BESOINS	TOTAL DES RESSOURCES	

^{*} Montant à porter TTC si l'activité n'est pas soumise à la TVA, ou si l'entreprise est assujettie au régime de la «franchise en base» de TVA ou au régime fiscal de la micro-entreprise.

^{**} Ne concerne pas les entreprises individuelles.

9.4 LE DOSSIER FINANCIER

M Plan de trésorerie

	Janv.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet à déc.
1 - Solde en début de mois							
Encaissements TTC							
D'exploitation							
Encaissements							
Hors exploitation							
Apport en capital Emprunts LMT contractés Prime (subvention)							
2 – Total							
Décaissements TTC							
 D'exploitation Paiement marchandises, approvisionnement, matières premières, fournitures, eau, énergie Autres charges externes Impôts, taxes et versements assimilés Charges de personnel Impôt sur les bénéfices, TVA versée Charges financières Hors exploitation Remboursement des emprunts à 							
terme Achat d'immobilisations							
3 - Total							
4 - Solde 1 du mois = 2 - 3							
5 - Solde fin de mois = 1 + 4							

9.5 LE DOSSIER FINANCIER

⋈ Le plan de financement à 3 ans

BESOINS (durables)	Année 1	Année 2	Année 3
 Investissements HT* Acquisition ou construction immobilière Achat d'un pas de porte ou d'un droit au bail Aménagements, installations Matériel, machines, mobilier Autres 			
 Besoin en fonds de roulement Constitution Accroissement 			
• Remboursement d'emprunts à moyen ou long terme**			
Prélèvement de l'exploitant ou dividende***			
TOTAL DES BESOINS			
RESSOURCES (durables)			
Capital			
Comptes courants d'associés****			
Capacité d'autofinancement			
Primes ou subventions d'équipement			
Emprunts à long et moyen terme			
TOTAL DES RESSOURCES			
ÉCART ANNUEL = besoins / ressources			

^{*} Montant à porter en TTC si l'activité n'est pas soumise à récupération de TVA, ou si l'entreprise est assujettie au régime de la franchise en base de TVA ou au régime fiscal de la micro-entreprise.

^{**} Partie en capital du crédit remboursé (les intérêts vont dans les charges financières du compte de résultat.

*** Le prélèvement de l'exploitant concerne une entreprise individuelle et représente le total de l'argent qui sera prélevé en guise de rémunération par le créateur. Le dividende ne peut concerner qu'une société ; il sert à rémunérer au titre d'un exercice les associés ou les actionnaires. Il faut l'inscrire dans la colonne de l'année durant laquelle il est payé.

**** Ne concerne qu'une création d'entreprise sous forme de personne morale.

9.7 LE DOSSIER FINANCIER

⋈ Rentabilité

Rentabilité d'exploitation	
Rentabilité commerciale	
Rentabilité des capitaux	

M Calcul du seuil de rentabilité

Charges variables	
Marge sur coûts variables (CA – Charges variables)	
Taux de marge sur coûts variables (Marge sur coûts variables / CA)	
Charges fixes	
Seuil de rentabilité	
Marge sur coûts variables (CA – Charges variables) Taux de marge sur coûts variables (Marge sur coûts variables / CA) Charges fixes	

9.8 DOSSIER FINANCIER

M Remarques personnelles et complémentaires sur le dossier financier

10 ANNEXES

M Détail des annexes