

Avez-vous suivi une formation en rapport avec votre projet de création d'entreprise ? Si oui, précisez-en la date, la nature et la durée.

SITUATION FINANCIERE

Revenus professionnels :

Autres revenus :

Endettement mensuel personnel :

Etes-vous : Propriétaire

Locataire

PRESENTATION DU PROJET

DESCRIPTION SUCCINCTE DE VOTRE PROJET :

Est-ce : une création une reprise
Allez-vous créer : seul en équipe
Combien de personnes comprend votre équipe ?.....
Quels seront leurs rôles respectifs dans l'entreprise ?

Capital de l'entreprise :
Répartition entre les différents actionnaires ou associés :
(Chaque actionnaire ou associé devra remplir la fiche en page 2)

FICHE SIGNALÉTIQUE DE L'ENTREPRISE

Raison Sociale :
Adresse :
Code Postal : Ville :
Tél : Fax :

Forme juridique (SA, SARL, EURL...) :

Précisez, en fonction de l'état d'avancement de votre projet :
Date de création / Date de lancement envisagé :
N° SIRET :
N° RM et/ou RC :
Code NAF :

Régime fiscal :
Régime d'imposition :

AIDES REÇUES OU PREVUES :

Type d'aide	Organisme	Prévu	En négociation	Acquis

PRESENTATION DU MARCHE

LE PRODUIT / SERVICE

Description précise de votre produit / service :

Quelles en sont les caractéristiques techniques ? :

Est-ce un produit / service innovant ? En quoi ?

LE MARCHE

Quel est votre marché ?

Quelle cible visez-vous ? Quel secteur de ce marché ?

Sur quelle zone géographique (locale, régionale, nationale, européenne, internationale) ?

Connaissez-vous l'importance et l'évolution de ce marché ?

Existe-t-il des réglementations particulières sur ce marché ?

LA CLIENTELE

Type de clientèle et répartition en pourcentage du marché :

Particuliers :%

PME :%

Grossistes :%

Entreprises de production :%

Administrations :%

Collectivités locales :%

Connaissez-vous son volume et son évolution ?

Connaissez-vous ses habitudes de consommation, ses attentes ?

Avez-vous eu des contacts avec des clients potentiels ? Pour quel résultat ?

Quels sont leurs délais de règlement ?

LA CONCURRENCE

Qui sont vos concurrents ?

Précisez leurs caractéristiques (taille, parts de marché, prix pratiqués...)

Sont-ils organisés (syndicats, GIE, groupements d'achat) ?

Comment se font-ils connaître ?

Quels sont vos points forts et vos points faibles par rapport à vos concurrents ?

STRATEGIE COMMERCIALE

PRODUIT / SERVICE

Caractéristiques, gamme, positionnement par rapport aux concurrents...

VENTE / DISTRIBUTION

Circuit de distribution (vente directe, par grossiste, agents, VPC...)

Vendez-vous : seul Vendeur salarié VRP Autre :

COMMUNICATION

Quels seront vos moyens de prospection (mailings, phoning, visites...) ?

Comment allez-vous vous faire connaître (publicité directe, médias, foires et expositions...) ?

PRIX DE VENTE ENVISAGE

Politique de prix, marges, remises, conditions de règlement, position par rapport à la concurrence

CHIFFRE D'AFFAIRES PREVISIONNEL

	Année 1	Année 2	Année 3
CA HT			

Vous pouvez décomposer le CA par activité

Décomposez, dans la mesure du possible, le chiffre d'affaires du premier exercice :

CA HT	Janv	Fév	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc
-												
-												
-												
-												

MOYENS DE PRODUCTION

MOYENS IMMOBILIERS

Décrivez vos locaux (type, surface, installations nécessaires, mises aux normes obligatoires...)

Moyens d'acquisition : Location Crédit-bail Achat
 Apport Construction Disposition gratuite
 Autre :

Localisation : Zone industrielle Centre ville Pépinière/hôtel d'entreprise
 Centre commercial Zone rurale

immobilisations incorporelles (brevets, licences, fonds de commerce, droit au bail...)

MOYENS MOBILIERS

Description du matériel nécessaire. Précisez si ce matériel est déjà acquis ou si c'est un besoin d'achat.

		Dénomination du matériel			
Année					
Achat	Neuf / occasion				
Location	(loyer annuel en KF)				
Crédit-bail	(Loyer annuel en KF)				

LE PERSONNEL

Indiquez les personnes nécessaires à la réussite de votre entreprise (*y compris vous-même*)

	Année 1			Année 2			Année 3		
	Nbre	Salaire brut	Charges patronales	Nbre	Salaire brut	Charges patronales	Nbre	Salaire brut	Charges patronales
- Salaire/Prélèvement de l'exploitant									
- Encadrement									
- Commercial									
- Production									
- Administration									
- Recherche / Développement									
TOTAL MASSE SALARIALE									

PLAN DE FINANCEMENT

Ceci est un plan de financement de démarrage.

BESOINS	Démarrage
IMMOBILISATIONS INCORPORELLES Frais de premier établissement Fonds de commerce Droit au bail	
IMMOBILISATIONS CORPORELLES Terrains Construction Véhicules Aménagement et installation Matériel et outillage Matériel de bureau Mobilier Autres (précisez)	
TOTAL INVESTISSEMENTS	
BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT	
IMMOBILISATIONS FINANCIERES (dépôt de garantie...)	
TOTAL DES BESOINS	

RESSOURCES	Démarrage
CAPITAUX PROPRES Apport créateur Apport associés <u>Prêt PFIL</u>	
EMPRUNTS LONG ET MOYEN TERME	
AIDES ET SUBVENTIONS Subvention de l'Etat Subventions des collectivités Aides remboursables de l'Etat Aides remboursables des collectivités	
TOTAL DES RESSOURCES	

COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL

	EXERCICE 1	EXERCICE 2	EXERCICE 3
PRODUITS			
<ul style="list-style-type: none"> Vente de produits finis Prestations de services Productions vendues Commissions Produits financiers Autres produits 			
TOTAL DES PRODUITS			
CHARGES			
<i>ACHATS</i>			
<ul style="list-style-type: none"> Matières premières Marchandises Matières consommables Fournitures de bureau Emballages Matériaux, équipements et travaux Energie Autres : 			
<i>CHARGES EXTERNES</i>			
<ul style="list-style-type: none"> Sous-traitance Loyer et charges locatives Entretien et réparations Fournitures d'entretien Assurances Frais de formation Honoraires Publicité et Documentation Transports Crédit-bail Déplacements / missions Frais postaux, téléphone 			
<i>IMPOTS ET TAXES (HORS IS)</i>			
<ul style="list-style-type: none"> Taxe professionnelle Taxe d'apprentissage Autres taxes 			
<i>CHARGES DE PERSONNEL</i>			
<ul style="list-style-type: none"> Rémunération du personnel Charges du personnel Prélèvement de l'exploitant Cotisation de l'exploitant 			
<i>CHARGES FINANCIERES</i>			
<ul style="list-style-type: none"> Intérêts des emprunts Autres : 			
<i>CHARGES EXCEPTIONNELLES</i>			
<i>DOTATION AUX AMORTISSEMENTS ET AUX PROVISIONS</i>			
<ul style="list-style-type: none"> Dotation aux amortissements Dotation aux provisions 			
TOTAL DES CHARGES			
<i>RESULTAT COMPTABLE</i>			
CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT (Résultat comptable + DAP – Reprises sur amortissement)			

PLAN DE TRESORERIE

Mois	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
SOLDE DEBUT DE MOIS												
ENCAISSEMENTS D'EXPLOITATION Ventes TTC Autres recettes TVA récupérée												
ENCAISSEMENTS DE FINANCEMENT Capital Comptes courants d'associés Prêt PFIL Emprunts à long et moyen terme Subventions												
TOTAL ENCAISSEMENTS												
DECAISSEMENTS D'EXPLOITATION Marchandises Fournitures, eau, énergie Autres charges externes Impôts, taxes et assimilés Charges de personnel Impôt sur les bénéfices TVA versée												
DECAISSEMENTS HORS EXPLOITATION Remboursement d'emprunts Remboursement prêt PFIL Investissements en immo.												
TOTAL DECAISSEMENTS												
SOLDE MENSUEL												
SOLDE CUMULE												

