

PRESENTATION DU CHEF D'ENTREPRISE

Nom :

Prénom :

Date et lieu de naissance :

Age :

Adresse :

Tél :

Fax :

Situation de famille :

Percevez-vous des revenus autres que ceux provenant de l'exploitation de votre entreprise ?

- Oui Préciser la nature et le montant : Non

Le conjoint a-t-il (elle) une activité rémunérée :

- Oui Laquelle : Non

Nombre et âge des enfants :

Concernant votre logement, vous êtes :

- Propriétaire Locataire

Montant mensuel du crédit maison :

Montant du loyer mensuel :

Avez-vous d'autres crédits en cours ?

(précisez le montant des remboursements)

Situation avant le création de l'entreprise :

- En recherche d'emploi En activité
 Dépôt dossier ACCRE : Veuillez précisez laquelle :
 Oui Non

Formation et diplômes :

Expériences professionnelles :

De à	
De à	
De à	
De à	

Structure et caractéristique de l'équipe si SARL ou autres :

PRESENTATION GENERALE DE L'ENTREPRISE

Généralités sur l'entreprise

Nature de l'activité :

Fiche signalétique de l'entreprise

Raison sociale :

Forme juridique :

N° SIRET :

Adresse de l'entreprise :

Tél :

Domiciliation bancaire :

Nom de l'expert-comptable :

Régime fiscal :

- Micro Réel simplifié Réel

Régime d'imposition :

- IRPP IS

Date de la création de l'entreprise :

Financements reçus ou espérés :

Organismes	Type de financements	Prévu	En négociation	Acquis

Genèse du projet - Contexte et état d'avancement du projet :

LE PRODUIT ET LE MARCHE

A - Description précise du (ou des) service(s) ou du (ou des) produit(s) :

B - Le marché

Précisez si le marché que vous visez est local, régional, ..., ainsi que la part de marché que vous visez.

C - Caractéristiques de la demande :

Volume et évolution de la demande :

Type de clientèle et répartition en % :

Conditions de règlements prévues :

Les principaux concurrents :

Avantages différenciateurs :

Chiffres d'affaires prévisionnels : (expliciter le mode de calcul)

Année 1 :

CA Prévisionnel de première année :

Année 2 :

VOS MOYENS COMMERCIAUX

Quels sont vos moyens ?

Comment allez-vous vendre ? (envisagez-vous de vendre directement ? Si oui, par quels moyens ? S'il est prévu une force de vente, indiquez son nombre, sa structure, sa rémunération).

A quel prix allez vous vendre ? (niveau de prix, comment vous situez-vous par rapport à la concurrence ? pourquoi ?)

(main d'œuvre, taux de marge ...)

Comment allez-vous vous faire connaître ?

Prévision du budget communication :

VOS MOYENS DE PRODUCTION

A - Les moyens humains :

Nombre de salariés :

Fonction (s)	Types de contrats	Salaire net mensuel

Total masse salariale annuelle (charges sociales incluses) :

B - Les locaux :

- Loyer annuel HT :

- Conditions d'acquisition :

- Superficie

- Etat des lieux succinct
(précisez si des aménagements internes sont à réaliser : nature et montant) :

C - Les moyens en matériel :

Description du matériel dont vous avez besoin, des modalités de paiement, précisez s'il s'agit de matériel neuf ou d'occasion, s'il est acquis (apport en nature) ou s'il reste à acquérir.

Désignation	Neuf/occasion	Acquis/à acquérir	Valeur	amortissement
TOTAL				

D - Les moyens financiers :

COMPTE D'EXPLOITATION PREVISIONNEL

	Année 1	%	Année 2	%
<i>Production et Ventes</i>				
Prestations de services				
Ventes de marchandises				
Ventes de produits finis				
Total				
<i>Charges</i>				
Achat matières premières et fournitures				
Achat Marchandises				
Emballages				
Sous-traitance				
Total				
<u>Marge brute</u>				
Fournitures administratives				
Locations et charges				
Entretiens et réparations				
Fournitures d'équipement				
Fourn. non stockées (eau, gaz, élect.)				
Assurances				
Documentation				
Carburants				
Honoraires				
Publicité				
Services Bancaires				
Déplacements, missions				
Frais postaux, téléphone				
Divers				
Total charges externes				
<u>Valeur ajoutée</u>				
Impôts et Taxes				
Rémunération brute des salariés				
Charges sociales des salariés				
Prélèvements de l'exploitant				
Charges sociales de l'exploitant				
Total Charges fiscales et sociales				
<u>Excédent brut d'exploitation</u>				
Charges diverses de gestion courante				
D.A.P				
Total				
<u>Résultat d'exploitation</u>				
Produits financiers				
Charges financières				
<u>Résultat courant avant impôt</u>				
<u>Impôt sur les sociétés</u>				
RESULTAT NET COMPTABLE				

CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT :

PLAN DE FINANCEMENT DU PROJET

BESOINS	Démarrage	Fin d'année 1	Fin d'année 2
<i>Immobilisations incorporelles</i>			
Fonds de commerce, droit au bail			
Frais de 1 ^{er} établissement (Notaire)			
<i>Immobilisations corporelles</i>			
Matériel et outillage			
Matériel			
Véhicule			
Autres (informatique...)			
<i>Remboursement d'emprunt</i>			
Banque			
...			
<i>Immobilisations financières</i>			
<i>Variation du Fonds de roulement</i>			
TOTAL BESOINS			

RESSOURCES	Démarrage	Fin d'année 1	Fin d'année 2
Apport personnel			
Apport des associés			
Emprunt bancaire			
Capacité d'autofinancement			
= RNC + DAP			
TOTAL RESSOURCES			
SOLDE			
SOLDE CUMULE			

Estimation du besoin en fonds de roulement

Stock Matière première et/ou produits finis			
Stock Marchandises			
Crédit Clients			
Crédit fournisseurs (à déduire)			
Coût du lancement (trésorerie de départ)			
Total BFR			

(Calculs à expliciter)

Détail sur le Plan de Financement

Fonds de commerce
Frais de notaire
Droit au bail
Immatriculation
Stage
Publicité

Matériel
Banc multi-marques
Tél / Fax
Véhicules de prêt
Informatique

Frais bancaires
