



Est Val d'Oise Initiative

Date de Retrait :

Date de Dépôt :

- sur rdv : 01.39.94.44.72
- par courrier : 13 avenue de l'Escouvrier
95 200 Sarcelles
- ou par mail : contact@evoi.asso.fr

Demande de prêt d'honneur EST VAL D'OISE INITIATIVE

Monsieur / Madame :

Téléphone :

Mail :

Activité :

Dénomination sociale :

Forme juridique :

Ville d'implantation :

Montant de la demande : €

Avant propos

Ce dossier est la première étape afin que nous ayons des éléments de base sur votre projet et ainsi que nous puissions instruire votre demande de financement

Mais il peut également vous servir de guide et vous aider à structurer votre projet et à rechercher le financement bancaire complémentaire au prêt d'honneur.

Pour cela :

Vous trouverez en début de chaque partie un rappel de l'objectif (afin de vous orienter dans les réponses et vous expliquer notre démarche). En fin de chaque partie vous trouvez des sources d'informations pour vous orienter au cas où vous n'auriez pas les éléments demandés.

Toutefois nous vous recommandons, dans la mesure du possible, de vous faire accompagner dans vos démarches. N'hésitez pas à nous contacter, si vous avez besoin d'être orienté.

Votre temps, particulièrement en période de création d'entreprise, est précieux en conséquence nous avons structuré et simplifié ce dossier (notamment en incorporant des tableaux à compléter). Les fonds disponibles pour encourager la création d'entreprise proviennent de fonds publics ce qui implique que vous remplissiez ce dossier avec un maximum de rigueur.

Le prêt d'honneur en quelques mots...

Nature du prêt et régime juridique

Le prêt d'honneur est à un **prêt à taux 0% sans garantie**

Montant : entre 3 000 € et 20 000€ (le montant moyen octroyé étant de 7 000€)
Durée : entre 12 et 36 mois selon la décision du comité d'agrément
Différé de paiement : entre 3 et 12 mois selon la décision du comité d'agrément

Le prêt EVOI est **personnel** et destiné seulement à l'entreprise support du projet :
Le chèque est établi au nom du créateur qui doit le reverser sur le compte professionnel de l'entreprise (versement en compte courant).

Si l'entreprise est portée par plusieurs personnes (ex co-gérant) il est possible de répartir la somme et donc l'endettement personnel.

Condition d'éligibilité des prêts

1. Projet

Nous examinons votre demande de prêt quand il s'agit :

- d'un projet de création ou de reprise d'entreprise s'implantant sur le territoire d'intervention d'EVOI
- d'un projet de développement d'une entreprise de moins de trois ans implantée sur le territoire d'intervention d'EVOI

Certaines activités sont exclues de notre périmètre d'intervention : activité immobilière et financière (opération sur un marché à terme d'instruments financiers ou d'options négociables), profession libérale, création sous forme d'association.

2. Territoire d'intervention

Notre territoire d'intervention

Garges-les-Gonnesse	Gonnesse	Villiers-le-Bel	Persan
Sarcelles	Roissy en France	Louvres	Mours
Arnoyilles-les-Gonnesse	Le Thillay	Survilliers	Nointel
Puiseux-en-France	Epiais-les-Louvres	Vemars	Beaumont sur Oise
Chennevières-les-Louvres	Saint-Witz	Villeron	Bruyères sur Oise
Vaud'Herland	Fosses	Fontenay-en-Parisis	Bernes sur Oise
Marly la Ville			

3. Prêt bancaire

Un prêt bancaire professionnel au moins du même montant que le prêt EVOI doit être obtenu au plus tard 4 mois après la décision du comité d'agrément.

Le montant moyen est de 1 € de prêt d'honneur pour l'obtention de 3.5 € prêtés par la banque.

Modalité d'attribution

1. La procédure d'instruction

L'instruction de votre demande de prêt démarre seulement lorsque votre dossier est complet.

Vous devez déposer votre dossier complet (dossier rempli + pièces demandées) au minimum 3 semaines avant le comité d'Agrément : sur RDV ou par courrier

Date des prochains comités d'agrément	Date limite de dépôt du dossier complet
21 mai 2008	30 avril 2008
18 juin 2008	28 mai 2008
16 juillet 2008	25 juin 2008
20 août 2008	30 juillet 2008
17 septembre 2008	27 août 2008

2. Passage devant un comité d'agrément

Le comité d'agrément de la PFIL décide de l'octroi des prêts d'honneur. Il est composé de :

- Chefs d'entreprise
- Techniciens
- Banquiers
- Experts comptables

Le créateur vient lui-même présenter son projet afin que les membres du comité puissent mieux apprécier les qualités du futur entrepreneur. Une réponse écrite et motivée est envoyée le lendemain du comité.

Le prêt est débloqué immédiatement si les conditions suspensives sont levées.

Les justificatifs nécessaires à l'examen du dossier

NATURE	Pièces nécessaires	Pièces disponibles	Pièces jointes
Sur les associés et gérants:			
- Photocopie de la carte d'identité ou titre de séjour en cours de validité	X		
- CV	X		
Sur le(s) créateur(s) seulement :			
- Diplôme (pour les activités réglementées) <i>Capacité professionnelle, attestation de stage à l'installation de la chambre des métiers...</i>	X		
- Certificat de travail	X		
- Dernier relevé d'imposition	X		
- Bordereau de situation fiscale <i>Adressez-vous à la trésorerie (perception) de votre lieu d'habitation.</i>	X		
- Notification ASSEDIC – RMI <i>si inscrit en tant que demandeur d'emploi</i>	X		
Sur l'investissement initial et les principales charges :			
- Devis pour matériel	X		
- Devis pour fournitures	X		
- Devis d'aménagement du local	X		
- Devis assurance	X		
- Devis de publicité, communication	X		
- Bail de location	X		
- Promesse de vente	en cas de reprise		
- Bilans et Compte de résultat de l'entreprise	en cas de reprise ou de développement		
- Extrait K bis	en cas d'immatriculation		
Sur votre activité prévisionnelle :			
- Plan de financement sur 3 ans	X		
- Compte de résultat sur 3 ans indiquant la composition du chiffre d'affaires	X		
- Plan de trésorerie sur 1 an	X		
- Lettre d'intention de clients	X		
- Argumentaire commercial	X		
- Projet de statuts et d'acte de nomination du ou des gérants	SARL et EURL		

Vous avez la possibilité de joindre des éléments attestant de votre état d'avancement et du travail effectué sur votre projet (étude de marché, analyse de la clientèle, échanges avec des clients ou fournisseurs ...).

Synthèse du projet

Présentation globale

Votre entreprise :
Raison sociale :
Nom commercial (si différent de la raison sociale) :
Forme Juridique :
Adresse prévue :
Date d'immatriculation prévue :
Registre :
Code APE¹ :

Quelle sera votre activité principale ?

La genèse du projet & motivations

Pourquoi avez-vous décidé de créer votre propre entreprise ?

Pourquoi avez-vous décidé de développer cette activité plutôt qu'une autre ?

Depuis quand travaillez-vous sur votre projet ? et quelles sont les démarches effectuées ?

Quels partenaires du réseau de la création² avez-vous rencontrés lors de votre parcours de création ?

Accueil :
Accompagnement juridique et fiscal :
Réalisation du prévisionnel financier :
Banques :
Organismes de formation :

Autres :

¹ Code APE signifie l'activité principale de l'entreprise : <http://recherche-naf.insee.fr>

² EVOI fait partie du réseau Créanet95 vous trouverez sur ce site les aides et organismes intervenant sur la création d'entreprise : <http://www.creanet95.com/> ou sur le site régional <http://www.creersaboite.fr/>

Présentation du/des créateurs et du projet

Objectifs :

Faire un point sur vos atouts et sur vos contraintes pour entreprendre par rapport à la mise en place de ce projet.

- N'hésitez pas à y introduire toutes les expériences qui pourraient s'avérer utiles. De quelles compétences et connaissances disposez-vous (savoir faire personnel ou de vos associés) ?

Exemple : Gestion de la trésorerie d'une association → Connaissances minimales en comptabilité

- Devenir chef d'entreprise aura probablement un impact sur les points suivants : l'organisation de la vie de famille, directement sur votre endettement et votre patrimoine et parfois sur votre santé. Aussi il est primordial de prendre en considération ces éléments et anticiper les solutions que vous allez apporter (garde des enfants, négociation d'un échéancier pour régler des dettes en cours...)

1.1 - Présentation de l'associé M/Mme/Mlle

: associé / gérant

Votre situation actuelle

Adresse :

Date et lieu de Naissance :

Nationalité :

Situation familiale :

Célibataire Veuve/veuf

Marié : régime de la communauté de biens oui non

Concubinage – Pacs

Charges de famille³ (nombre et âge):

Situation sociale :

Salarié Indépendant Etudiant Retraité

Demandeur d'emploi : Date d'inscription à l'ANPE :

Indemnisation : Assedic RMI Autres :

Situation logement : locataire propriétaire

Situation juridique : Faillite personnelle interdiction de gérer

Situation financière : Budget mensuel de votre foyer

Charges		Ressources	
Loyer (charges incluses)		Salaire	
Assurance, EDF, Téléphone		Rémunération du conjoint	
Alimentation		Indemnisation Assedic, RMI,	
Pension alimentaire		Caisse d'allocation familiale	
Remboursement d'emprunt		Revenus locatifs	
Impôts			
Autres charges courantes		Autres revenus	
Total		Total	

³ Les personnes à charges peuvent être des enfants, des personnes handicapés ou encore des personnes âgées dont vous vous occuper.

- Interdiction bancaire⁴ ⁵(fichier à la banque de France)
 Incidents ou difficultés bancaires

Votre parcours :

Formations & diplômes⁶ :

Quels formations ou stages avez vous effectués en rapport avec votre projet de création d'entreprise ? (Précisez la durée et la nature)

Expérience professionnelle :

Période	Entreprise (nom et localisation)	Fonction	Descriptif du poste

Expérience extra professionnelle :

Précisez les autres activités professionnelles exercées qui pourraient être des atouts pour votre projet :

Avez-vous déjà travaillé dans l'activité que vous voulez créer ? Décrivez votre expérience ?

Vos compétences :

Type de compétence	Acquises	Formation prévue	Délégué ou Sous-traité
Technique			
Commerciales			
Gestion & administration			

⁴ Si vous souhaitez vérifier votre situation vous trouverez les démarches à effectuer sur ce document : <http://www.banque-france.fr/fr/instit/telechar/services/fcc.pdf>

⁵ Remarque : si vous êtes interdit bancaire, orientez vous vers l'ADIE pour le financement de votre projet. Il s'agit d'une association de micro crédit, pour plus d'information : www.adie.org

⁶ N'oubliez pas de joindre votre CV et les diplômes nécessaires pour l'exercice de votre profession (si l'activité est réglementée)

Votre situation future :

Rôle et fonction prévue dans l'entreprise (détail à préciser page 13): _____

Situation sociale prévue :

Serez vous : gérant co-gérant non gérant
 Associé majoritaire minoritaire non associé

En conséquence votre statut social⁷ sera :

Travailleur non salarié (TNS)
 Assimilé salarié
 Salarié

1.2 - Présentation de l'associé M/Mme/Mlle : associé / gérant

Votre situation actuelle

Adresse :

Date et lieu de Naissance :

Nationalité :

Situation familiale :

Célibataire Veuve/veuf
 Marié : régime de la communauté de biens oui non
 Concubinage – Pacs

Charges de famille⁸ (nombre et âge):

Situation sociale :

Salarié Indépendant Etudiant Retraité
 Demandeur d'emploi : Date d'inscription à l'ANPE : _____
Indemnisation : Assedic RMI Autres : _____

Situation logement : locataire propriétaire

Situation juridique : Faillite personnelle interdiction de gérer

Situation financière : Budget mensuel de votre foyer

Charges		Ressources	
Loyer (charges incluses)		Salaire	
Assurance, EDF, Téléphone		Rémunération du conjoint	
Alimentation		Indemnisation Assedic, RMI,	
Pension alimentaire		Caisse d'allocation familiale	
Remboursement d'emprunt		Revenus locatifs	
Impôts			
Autres charges courantes		Autres revenus	
Total		Total	

⁷ Pour rechercher des informations sur les différents statuts sociaux et leurs impacts (au niveau de la sécurité sociale, la retraite et la protection personnelle au travail) pour les chefs d'entreprises : www.apce.fr, <http://www.le-rsi.fr/>

⁸ Les personnes à charges peuvent être des enfants, des personnes handicapés ou encore des personnes âgées dont vous vous occuper.

- Interdiction bancaire⁹ ¹⁰(fichier à la banque de France)
 Incidents ou difficultés bancaires

Votre parcours :

Formations & diplômes¹¹ :

Quels formations ou stages avez vous effectués en rapport avec votre projet de création d'entreprise ? (Précisez la durée et la nature)

Expérience professionnelle :

Période	Entreprise (nom et localisation)	Fonction	Descriptif du poste

Expérience extra professionnelle :

Précisez les autres activités professionnelles exercées qui pourraient être des atouts pour votre projet :

Avez-vous déjà travaillé dans l'activité que vous voulez créer ? Décrivez votre expérience ?

Vos compétences :

Type de compétence	Acquises	Formation prévue	Délégué ou Sous-traité
Technique			
Commerciales			
Gestion & administration			

⁹ Si vous souhaitez vérifier votre situation vous trouverez les démarches à effectuer sur ce document : <http://www.banque-france.fr/fr/instit/telechar/services/fcc.pdf>

¹⁰ Remarque : si vous êtes interdit bancaire, orientez vous vers l'ADIE pour le financement de votre projet. Il s'agit d'une association de micro crédit, pour plus d'information : www.adie.org

¹¹ N'oubliez pas de joindre votre CV et les diplômes nécessaires pour l'exercice de votre profession (si l'activité est réglementée)

Votre situation future :

Rôle et fonction prévue dans l'entreprise (détail à préciser page 13): _____

Situation sociale prévue :

Serez vous : gérant co-gérant non gérant
 Associé majoritaire minoritaire non associé

En conséquence votre statut social¹² sera :

Travailleur non salarié (TNS)
 Assimilé salarié
 Salarié

¹² Pour rechercher des informations sur les différents statuts sociaux et leurs impacts (au niveau de la sécurité sociale, la retraite et la protection personnelle au travail) pour les chefs d'entreprises : www.apce.fr, <http://www.le-rsi.fr/>

1.3 – Associés et soutiens

Associés

Nom Prénom	Apport en capital	%	Apport en compte courant
Total des fonds propres			

Cette partie doit permettre d'éclaircir le rôle et l'apport de chaque associé à la future entreprise. Merci de préciser les éléments ci-dessous pour les associés n'étant pas mentionnés dans la partie précédente (1. présentation de l'associé).

Etat Civil de l'associé n°1

Nom :

Prénom :

Date et Lieu de Naissance :

Adresse : Code Postal : Ville :

Profession de l'associé :

Compétence de l'associé :

Rôle dans l'entreprise :

Etat Civil de l'associé n°2

Nom :

Prénom :

Date et Lieu de Naissance :

Adresse : Code Postal : Ville :

Profession de l'associé :

Compétence de l'associé :

Rôle dans l'entreprise :

Comment avez-vous rencontré vos futurs associés ? Quels sont vos liens avec ces derniers ?

Soutiens :

Bénéficiez-vous de soutiens personnels et professionnels ? Quels sont-ils (famille, réseau...) ?

1.4- Votre autodiagnostic

Quels sont selon vous vos atouts et vos points faibles pour mener à bien ce projet ?
L'équipe que vous avez réunie pour cette création/reprise vous semble elle pertinente ?

+	-

1.5- Sources d'informations : Quelques pistes pour vous orienter.

Vous souhaitez :

→ Faire un point sur votre motivation, vos aspirations et objectifs de cette création.

BCA (bilan de compétences approfondi)

Il peut vous aider à clarifier ces points et à comprendre sur quoi repose votre envie de créer. Renseignement et liste des centres de bilans de compétences (CIBC) et des organismes agréés au titre du congé individuel de formation (FONGECIF, certains OPCA de branche) est disponible à la DDTEFP ou dans les agences locales pour l'emploi (ANPE).

Fiche pratique du bilan de compétence :

<http://www.travail.gouv.fr/informations-pratiques/fiches-pratiques/formation-professionnelle/bilan-competences-1073.html>

→ Compléter vos connaissances par une formation

Les chambres consulaires du Val d'Oise

Chambre de Commerce et d'Industrie <http://www.versailles.cci.fr>

Chambre des Métiers. Elle dispense les "stages de préparation à l'installation", formation de base obligatoire lors de l'immatriculation à la chambre des métiers destinée aux créateurs et repreneurs d'entreprise artisanale.

<http://www.cm-cergy.fr>

CAP ENTREPRISE (formation à destination uniquement des porteurs d'un projet d'entreprise)

Formations collectives pour les porteurs d'un projet de création / de reprise ou pour les dirigeants de jeunes entreprises, de 40 à 200 heures dispensées dans un centre de formation agréé par la Région Ile-de-France.

Se renseigner auprès de l'ARSI : http://www.arsinitiative.com/services_le_diagnostic.php

Centre d'animation de ressources et d'information sur la formation CARIF

Les formations financées par le Conseil régional, la Direction régionale du Travail, les collectivités territoriales, les Assedic sont accessibles sur ce site sous forme de fiches complètes indiquant les coordonnées des organismes de formation qui les proposent (dans la plupart des cas).

<http://www.carif.asso.fr/>

AFPA

Association pour la Formation Professionnelle des Adultes propose des sessions de formation -action pour les créateurs et repreneurs d'entreprises

<http://www.idf.afpa.fr/>

PRESENTATION ECONOMIQUE DU PROJET

Cette rubrique doit nous permettre de comprendre pourquoi et comment vous réussirez à vendre vos produits ou services à votre future clientèle.

2.1- Vos produits ou services proposés

Qu'allez vous vendre et pourquoi ?

Présentez en détail les caractéristiques de vos produits ou services

Liste des prestations ou familles de produits, atouts de ces produits ou services, services associés (garantie, SAV...)

A quels besoins correspond votre produit ?

2.2- Votre marché

Que signifie : faire une étude de marché ?

Il s'agit de comprendre les principaux éléments et acteurs qui interviennent sur le marché que vous visez afin de choisir une stratégie adaptée. Il faut donc étudier :

- L'environnement général. Vous pouvez recenser ici les éléments économiques, politiques, sociaux culturels, légaux et technologiques qui sont liés à votre marché. Cela vous permettra de projeter votre projet dans la durée et d'anticiper les changements à venir.
- L'offre. L'environnement concurrentiel : mieux connaître la concurrence et ainsi se positionner par rapport à elle.
- La demande. Quelles sont les caractéristiques de la demande ? Le produit ou service répond à quels besoins des clients ?

Cette étape doit donc vous permettre de définir votre stratégie commerciale et les actions que vous mettrez en place pour y parvenir. N'oubliez pas d'indiquer la source de vos informations et l'année.

Description générale du marché

Définiriez-vous votre marché comme :

Local Régional National International

Description du marché sur lequel vous souhaitez intervenir¹³.

Quelles sont les évolutions récentes de votre secteur d'activité : marché dynamique et en croissance ou plutôt en baisse d'activité ? Existe-t-il une réglementation spécifique à votre activité (citer la source de vos données), une nouvelle réglementation est elle en cours ?

Implantation

Adresse d'implantation de l'entreprise :

Quel sera l'utilisation de ce local ?

production stockage vente aux professionnels vente aux particuliers bureau

Ce local est il situé en zone : ZUS ZFU ¹⁴

¹³ Afin de vous aidez dans vos recherches, vous trouverez dans la partie 2.6 des sources d'informations pour l'étude de votre marché.

¹⁴ Zone Urbaine Sensible et Zone Franche Urbaine. Pour les rechercher : <http://sig.ville.gouv.fr/symfony/detail/codezone/1195>

Décrivez le local et son environnement général
superficie, configuration, commerces, administrations, axes routiers...

Pourquoi avoir retenu ce local ?

Est-ce un lieu fréquenté ? Le local est-il bien en vue ? Longueur de la vitrine, enseigne Combien de personnes passent chaque jour devant le local ? Le local est-il facile d'accès ? Y a-t-il des places pour se garer ?

Reprenez-vous :

un bail commercial Un pas de porte un fond de commerce ?

Si oui pour quel montant : €

Type d'activité acceptée par le bail :

Date du prochain renouvellement de bail (pour un bail commercial) :

Dans le cas d'une reprise d'un fonds de commerce : quel est l'évolution du chiffre d'affaire et quel est la raison du cédant de transmettre son affaire ? Communiquez-nous les trois derniers bilans comptables de l'entreprise.

Si le local repris est vide : quelle était l'activité qui y était exercée auparavant ? Pourquoi cette activité a-t-elle cessé ?

Coût et investissement lié au local :

Quel est le dépôt de garantie demandé : €

Avez-vous des frais d'agence : €

Y a-t-il des travaux à réaliser dans le local ?

Si oui, lesquels Mise aux normes d'hygiène et de sécurité... ?

Pour quel montant : €

Quels sont les atouts et les inconvénients de votre emplacement?

+	-

La concurrence existante

Qui sont vos concurrents directs et indirects (répondant au même type de besoin mais par un autre produits ou services) ? Comment se structure le marché (nombreux concurrents, quelque leader ?)

Quel positionnement comptez-vous adopter ? En quoi vous distinguerez-vous de vos concurrents ? (Géographie, prix, qualité...). Comment vos concurrents vont-ils réagir à votre entrée sur ce marché ?

Concurrent (nom et localisation)	Chiffre d'affaires & résultat ¹⁵	Produits ou services proposés	Type de clientèles visées	Positionnement prix	Commentaire (satisfaction client, renommé, ...)

¹⁵ Les sociétés ont l'obligation de déposer leurs comptes annuels au greffe du tribunal de commerce mais il est possible qu'elles n'aient pas respecté cette contrainte. Vous pouvez vérifier sur des sites Internet tels que : www.euridile.com

2.3- Votre clientèle

Cette rubrique doit vous permettre de définir qui seront vos futurs clients et quelles seront leurs caractéristiques. Pensez à définir leurs besoins et leur profil mais aussi leur capacité financière. C'est elle qui en fin de compte vous permettra de savoir si votre clientèle est solvable ou non, si elle vous permettra de gagner votre vie ou pas.

Vous pouvez avoir différentes typologies de clientèle (ayant des caractéristiques et des besoins différents), dans ce cas il est important d'adapter le prix, la communication et sans doute la méthode de distribution à chaque groupe.

Qui sont vos clients ?

Définissez la répartition de votre clientèle (entreprise, particulier...) ainsi que ses principales caractéristiques :

Professionnels Particuliers Collectivités

La prospection de la clientèle

Avec quels clients avez-vous déjà pris contact (lettres d'intention à fournir le cas échéant)? Plus généralement, où en êtes-vous dans vos prospections (base de contacts, contact téléphonique...)?

Comment comptez-vous vous faire connaître de vos futurs clients (communication, publicité...)?

Avez-vous un réseau relationnel dans votre secteur d'activité ?

Quel argumentaire comptez-vous développer pour convaincre vos futurs clients ?

La distribution de vos produits ou services auprès de votre clientèle

Comment allez vous distribuer votre offre ?

Votre canal de distribution (vous pouvez avoir plusieurs réseaux de distribution):

Commerce boutique

Vente à distance : par correspondance, par site Internet

Vente par représentants

Vente aux grossistes

Autre : à préciser

Expliquez le fonctionnement de cette distribution
(Réapprovisionnement des points de vente, caractéristique du site Internet, profil des lieux de vente...)

Délais de paiement clients

Au bout de combien de temps les clients payeront-ils pour le service effectué ?
Quels seront les modes de paiement de la clientèle ?

2.4 - Vos moyens de production

Vos fournisseurs

Allez-vous tout concevoir en interne ou allez-vous recourir à la sous-traitance, l'externalisation de certaines tâches ?

Qui seront vos fournisseurs (nom, localisation) ?

Fournisseur (nom et localisation)	Chiffre d'affaires & résultat	Produits ou services proposés	Condition : de règlement, de livraison quantité minimum	Coût HT	Pourquoi les avoir choisis ?

Les moyens matériels

Quels matériels avez-vous déjà ? Montant ?

Ex : voiture, ordinateur, matériel de production

Description du matériel	Date prévue d'acquisition	Durée de vie prévisionnelle du bien	Acquis (valeur HT)	A acheter (valeur HT)	A louer (montant de la location mensuelle HT)
			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Commentaires / compléments d'information :

Les moyens immatériels

Quels besoins immatériels avez-vous vous-même financé? Montant ?

Ex : logiciel, licence, brevet, droit d'entrée d'une franchise, fonds de commerce

Description	Date prévue d'acquisition	Acquis (valeur HT)	A acheter (valeur HT)	A louer (montant de la location mensuelle HT)
		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Les moyens humains

Combien d'employés projetez-vous d'avoir ? Comment les recruterez-vous (réseau, ANPE...)

Calendrier des embauches :

	Poste - Compétence	Coût prévisionnel Salaire brut annuel	Type de contrat (CDD, CDI, Intérim, mi temps)	Période prévisionnelle d'embauche
1				
2				
3				

Actions de formation à prévoir :

Avez-vous besoin de former certaines personnes de votre entreprise ? Merci de préciser à quel poste cela correspond et quel sera le coût approximatif.

Au démarrage, qui fera quoi ?

	Vous	Conjoint / Associé	Salarié(s) ?	Autres
Accueil				
Téléphone				
Ouverture matin				
Fermeture soir				
Ouvertures du samedi				
Ouvertures du dimanche				
Entretien des locaux, ménage				
Production, préparations				
Tenue de la caisse				
Vente				
Livraisons				
Suivi des clientèles				
Service après-vente				
Développement commercial				
Devis				
Relations fournisseurs				
Saisie informatique				
Facturation				
Suivi de trésorerie				
Rapprochement bancaire				
Comptabilité				
Relations avec expert-comptable				
Relations avec banquier				
Relations avec administrations				
Autres...				

Organisation de l'entreprise

Comment s'organise une journée, une semaine type au sein de votre future entreprise. Période de prospection clientèle, de production, de gestion administrative....

2.5 - Synthèse de l'état d'avancement de votre projet

Démarches administratives : immatriculation, rédaction des statuts, dépôt de nom

Démarches commerciales : auprès des clients et des prescripteurs, négociation des conditions avec les fournisseurs, recherche de local, négociation de rachat

Création de support de communication : création de plaquettes, Site Internet, catalogue

Démarches de recherche de financement : banques, organisme de garantie bancaire

Qu'avez-vous déjà fait ?	
Que vous reste-t-il à faire ?	

2.6 - Sources d'informations : Quelques pistes pour réaliser l'étude de votre marché

→ Informations sur la méthodologie d'étude de marché

- APCE L'agence Pour la Création d'Entreprises

Vous trouverez sur le site Internet de nombreux documents mis à disposition pour construire votre projets et vous aidez dans vos choix (juridique, fiscal social...)

www.apce.com

- Créer sa boîte est un site dédié à la création- reprise d'entreprise en Ile de France.

Vous y retrouverez une boîte à outil, les actualités sur le département du Val d'Oise et un annuaire des organismes.

www.creersaboite.fr

- Cité des Métiers - pôle " créer son activité "

Espace de formation et de conseil sur la création d'entreprises de la Cité des sciences et de l'industrie.

www.cite-sciences.fr

→ Éléments pour votre étude de marché

- INSEE création

<http://creation-entreprise.insee.fr/>

- Etude sur l'industrie en France

http://www.industrie.gouv.fr/index_portail.php

- Xerfi études de marché

<http://www.xerfi.fr/>

- Eurostaf

<http://www.eurostaf.fr/>

- Institut national de la consommation

<http://www.conso.net>

- CRÉDOC

<http://www.credoc.fr/>

- Etude de marché en ligne

<http://www.creatests.com>

- Salon professionnel

<http://www.salons-online.com/>

→ Cibler vos concurrents, clients ou fournisseurs

- Kompass annuaire professionnel

Se renseigner auprès des ANPE, disponible à la cité des Métiers (cité des sciences de Paris)

- Société

www.societe.com

- Infogreffe

www.infogreffe.fr

- pages jaunes (utile pour les entreprises individuelles)

www.pagesjaunes.fr

→ Informations réglementaires

- Legifrance

<http://www.legifrance.gouv.fr>

- Revue fiduciaire

<http://revuefiduciaire.grouperf.com/>

- Information réglementaire

<http://www.inforeg.ccip.fr/>

- DGCCRF

<http://www.finances.gouv.fr/DGCCRF/>

- Activités réglementées

http://www.greffe-tc-paris.fr/createur/activites_reglementees.htm

ASPECTS FINANCIERS DU PROJET

3.1 - CA et Rentabilité

Chiffre d'affaires prévisionnel

Comment avez-vous fixé le prix de chaque produit (coût, concurrence...) ?

Expliquez de façon détaillée le calcul de votre chiffre d'affaires ? Nombre de clients envisagés, prix du produit vendu, grille tarifaire, panier moyen des clients...

Détaillez dans le tableau ci dessous l'évolution de votre chiffre d'affaire sur la première année :

CA année1 = €

Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6

Mois 7	Mois 8	Mois 9	Mois 10	Mois 11	Mois 12

Seuil de rentabilité prévisionnel

Combien de clients, combien de ventes devez-vous faire au minimum pour couvrir les charges fixes mensuelles (loyer, assurances...)?

Rémunération du créateur

Comptez-vous vous rémunérer dès la première année ? Quel sera alors votre prélèvement ?

Besoin de trésorerie

Ce besoin de financement appelé « Besoin en fonds de roulement » est lié à la vie de l'entreprise et provient du décalage entre les dépenses engagées (achats de matière première, de marchandises, frais de fabrication) et la réalisation effective des ventes (encaissement). Il faut financer le stock et les crédits accordés à vos clients et prendre en compte les crédits que vous accordent vos fournisseurs permettant de diminuer ce besoin.

Evaluation de votre besoin en fonds de roulement.

(Moyennes calculées en fonction de vos prévisions de chiffres d'affaires et de délais créances clients et dettes fournisseurs)

Stock moyen (1)	
créances clients TTC (2)	
dettes fournisseurs TTC (3)	
BFR = (1)+(2)-(3)	

3.2 - Documents prévisionnels

1. Plan de financement HT

	Dém.	Année 1	Année 2	Année 3
BESOINS HT				
<i>Immobilisations Incorporelles</i>				
Frais d'établissement				
Fonds de commerce				
Droit au bail				
<i>Immobilisations Corporelles</i>				
Terrains				
Constructions				
Installations agencements				
Véhicule professionnel				
Matériel informatique				
Matériel				
Mobilier				
Autres :				
<i>Immobilisations financières</i>				
Dépôt de garantie				
TOTAL DES BESOINS PERMANENTS				
Stock matières et fournitures, pds finis				
Créances clients (déduire le crédit fournisseur)				
Autres créances (TVA à récupérer)				
TOTAL DES BESOINS CIRCULANTS				
REMBOURS. DU CAPITAL DES EMPRUNTS				
TOTAL DES BESOINS				
RESSOURCES HT				
<i>Capitaux propres</i>				
Apport personnel nature				
Apport personnel numéraire				
Apport des associés				
<i>Subventions</i>				
EDEN				
Autres				
<i>Capitaux empruntés</i>				
Prêt 1 -				
Prêt 2 -				
Prêt EVOI				
Autres				
TOTAL DES RESSOURCES STABLES				
CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT				
TOTAL DES RESSOURCES				
SOLDE				
SOLDE CUMULE				

2. Compte de résultat HT

	Exercice 1	Exercice 2	Exercice 3
PRODUITS			
Chiffre d'affaires Ventes de marchandises Ventes de produits finis Prestations de service Produits accessoires Aides à l'emploi et subventions d'investissement			
TOTAL DES PRODUITS			
CHARGES			
Achats Matières premières Marchandises Fournitures diverses (carnets de factures, livraisons...)			
Charges externes Fournitures non stockées (eau, électricité, gaz) Loyer local + charges Entretien et essence camionnette Transports et Location matériel (leasing) Assurances AXA (RC, marchandise, véhicule) Honoraires (comptables, avocats) Publicité Déplacements, missions Frais postaux, téléphone, fax et portable			
Impôts et taxes Taxe professionnelle Taxe véhicule			
Charges de personnel Rémunération brute des salariés Charges salariales patronales Prélèvement gérant majoritaire			
Charges financières (Intérêts des emprunts, agios, frais d'escompte)			
Autres charges Dotation aux amortissements et provisions			
TOTAL DES CHARGES			
RESULTAT AVANT IMPÔTS			
Impôt sur les sociétés			
RESULTAT NET			
Prélèvement gérant Côtis. sociales perso. + CSG + RDS Impôt sur le revenu			

3. Plan de trésorerie

TTC (faisant apparaître : TVA, saisonnalité, démarrage de l'activité)

Première année d'activité 1^{er} semestre	1 ^{er} mois	2eme	3eme	4eme	5eme	6eme	Total
Solde début de mois							
Encaissements d'exploitation Vente au comptant Vente à 60 jrs Vente à 90 jrs Remboursement de TVA							
Encaissement hors exploitation Apport en capital Emprunt LMT (déblocage) Cession d'immobilisation Subvention d'équipement							
Total encaissements							
Décaissements d'exploitation Achat de matière première Achat de service Autres charges externes Impôt et taxes Frais de personnel Charges sociales TVA reversée Charges financières							
Décaissements hors exploitation Remboursement d'emprunt Acquisition d'immobilisation							
Total décaissements							
Solde fin de mois							

Première année d'activité 2eme semestre	7 ^{eme} mois	8eme	9eme	10eme	11eme	12eme	Total
Solde début de mois							
Encaissements d'exploitation Vente au comptant Vente à 60 jrs Vente à 90 jrs Remboursement de TVA							
Encaissement hors exploitation Apport en capital Emprunt LMT (débloccage) Cession d'immobilisation Subvention d'équipement							
Total encaissements							
Décaissements d'exploitation Achat de matière première Achat de service Autres charges externes Impôt et taxes Frais de personnel Charges sociales TVA reversée Charges financières							
Décaissements hors exploitation Remboursement d'emprunt Acquisition d'immobilisation							
Total décaissements							
Solde fin de mois							