



# Le Cahier du porteur de projet :



*Du passage de l'idée à l'action...*

# 1. Les différentes étapes de la création d'une entreprise ou d'une activité :

*Les questions à se poser !*

## **1 1ère ETAPE LA NAISSANCE DE VOTRE IDEE**

- 1.1 Vérifiez votre volonté et votre capacité à créer votre entreprise
- 1.2 Trouvez et précisez votre idée

## **2 2ème ETAPE LA CONSTRUCTION DE VOTRE PROJET**

- 2.1 Sur le plan commercial :
  - 2.1.1 *Etudiez vos clients, vos concurrents*
  - 2.1.2 *Réfléchissez à votre démarche commerciale*
- 2.2 Sur le plan financier :
  - 2.2.1 *Evaluez vos recettes, vos coûts et votre bénéfice*
  - 2.2.2 *Préparez votre dossier financier*
- 2.3 Sur le plan juridique :
  - 2.3.1 *Choisissez votre statut juridique*
  - 2.3.2 *Préparez votre dossier juridique*

## **3 3ème ETAPE LA CREATION DE VOTRE ENTREPRISE**

- 3.1 Effectuez les démarches juridiques et financières
- 3.2 Organisez votre installation

## **4 4ème ETAPE LE DEMARRAGE DE VOTRE ACTIVITE**

- 4.1 Menez vos premières actions commerciales
- 4.2 Comparez vos résultats avec vos prévisions

## 1ère ETAPE LA NAISSANCE DE VOTRE IDEE

### 1.1 VERIFIEZ VOTRE VOLONTE ET VOTRE CAPACITE A CREER

Analysez votre situation personnelle

1.1.1 Par rapport à votre motivation :

- Quelle est votre motivation personnelle pour mettre en œuvre votre idée ?
- Qui ou qu'est-ce qui soutient votre motivation ou vos réflexions ?

1.1.2 Par rapport à votre famille :

- Quelle est votre situation familiale ?
- Votre famille est-elle informée de votre projet de création d'entreprise ? Adhère-t-elle à ce projet ? Pouvez-vous compter sur elle pour vous aider ?
- Votre famille ou vos amis pourraient-ils vous prêter de l'argent ?

1.1.3 Par rapport à vos associés :

- Quelles sont les autres personnes informées et intéressées par votre projet ?
- Quelles sont les compétences et aptitudes des personnes impliquées efficacement dans votre projet ?

1.1.4 Par rapport à vos compétences :

- Quelles ont été vos expériences professionnelles antérieures ?
- Quels sont vos diplômes ou votre niveau de formation ?
- Quelles sont ou ont été vos activités extra-professionnelles ?
- Quelle est votre situation personnelle et professionnelle aujourd'hui ?
- Que faisaient vos parents ?

1.1.5 Par rapport à votre projet :

- Quelle est votre idée de création d'entreprise ?
- Depuis quand l'avez-vous ? Comment vous est-elle venue ?
- Quel rapport a-t-elle avec vos compétences professionnelles ?
- Quel montant vous pourriez investir personnellement dans votre entreprise ?

1.1.6 En synthèse :

- Quels sont vos points forts sur lesquels vous vous appuyerez pour réussir votre projet ? Et vos points faibles qui risquent de vous handicaper ?
- Quelles sont les actions prioritaires que vous serez amenés à mener ?

***Vous connaissez certainement des personnes qui ont récemment créé une entreprise ou qui sont à leur compte. Rencontrez-les ! Questionnez-les ! Elles seront de bons conseils pour vous témoigner de leurs satisfactions mais aussi des difficultés qu'elles ont rencontrées.***



## 1.2 TROUVEZ ET PRECISEZ VOTRE IDEE

### 1.2.1 Recueillez documentation, avis et conseils sur votre activité

- Quelle est l'évolution du secteur d'activité dans lequel vous voulez créer ?
- Où et quelles sont les personnes qui peuvent vous conseiller et vous aider ?
- Quels sont vos fournisseurs potentiels ?
- Quels sont les matériels dont vous pouvez avoir besoin ?
- Votre formation ou votre expérience professionnelle seront-elles suffisantes ?
- Où pourriez-vous vous former préalablement ?

### 1.2.2 Analysez les contraintes relatives à votre projet

- Votre activité est-elle réglementée ?
- Vos fournisseurs ont-ils des pratiques particulières ?
- La distribution dans votre secteur activité est-elle organisée ?
- Pourrez-vous recueillir la somme financière suffisante ?
- Connaissez-vous vos lieux d'implantation possibles ?

### 1.2.3 Définissez vos produits et/ou vos services

- Quels sont vos produits et/ou vos services principaux ?
- Allez-vous produire ? Vendre ? Installer ? Réparer ? Livrer ?
- Quels sont vos produits ou services complémentaires ?
- Quels sont les " plus " que vous apportez par rapport à la concurrence ?
- A quel prix pensez-vous vendre vos prestations ?

### 1.2.4 Inventoriez vos clients possibles

- Quels sont vos clients potentiels ? Sont-ils les seuls ? Où sont-ils localisés ?
- Avez-vous déjà testé votre idée auprès d'eux ?

### 1.2.5 Estimez vos recettes

- Quelles sont les recettes que vous estimez réaliser ?

***Vos clients payent-ils comptant ? Ou dans quel délai ?***

***Il est temps de faire une synthèse de vos réflexions et des informations recueillies pour adapter votre projet, le reporter ou l'arrêter. En quelques lignes précisez :- votre motivation, le choix de votre projet, sa nature, son originalité,- vos clients- le coût de votre installation. i ce n'est déjà fait, allez rencontrer un spécialiste avec toutes ces informations***



## 1 2ème ETAPE LA CONSTRUCTION DE VOTRE PROJET

### 1.1 SUR LE PLAN COMMERCIAL

#### 1.1.1 Etudiez votre marché et adaptez votre projet

- Avez-vous étudié vos concurrents ? Leurs produits ou services ? Leurs prix ? Leurs moyens de publicité et de promotion ?
- Quels sont vos types de clients ? Qu'attendent-ils de vous et vos prestations ?
- Pourrez-vous adapter votre projet aux besoins et attentes de vos clients ?
- Existe-t-il des lieux d'implantation disponibles ? En avez-vous chiffré le coût ?

#### 1.1.2 Choisissez, préparez et engagez vos actions commerciales

- Avez-vous déjà contacté vos clients et négocié vos prestations ?
- Avez-vous contacté des organismes qui seraient des relais d'information ?
- Comment allez-vous vous faire connaître ? Faire de la publicité ? Vendre ?
- Avez-vous préparé vos catalogues ou dépliants publicitaires ?
- Avez-vous trouvé des vendeurs ? Des distributeurs ?

#### 1.1.3 Analysez vos compétences commerciales

- Etes-vous un bon vendeur ? Un bon acheteur ?
- Connaissez-vous les méthodes de prospection commerciales les mieux adaptées à vos activités ?
- Savez-vous rédiger un argumentaire ? Une plaquette ?
- Savez-vous faire un devis ? Une facture ? Comparer les deux ?
- Savez-vous, où et comment, vous procurer un fichier des clients à prospecter ?
- Quelqu'un pourra-t-il vous aider dans vos actions commerciales ?

***Toutes ces informations vous seront utiles pour préparer votre démarche commerciale. Tout projet aussi bon soit-il ne peut se pérenniser que si les clients achètent vos produits ou vos services. Ils ne le feront que s'ils les connaissent ! Par ailleurs, ces informations vous permettront de :***

***préciser l'ordre de grandeur de vos recettes pour le transformer en objectif de chiffre d'affaires,***

***chiffrer les coûts de vos actions commerciales, c'est à dire de réparer de façon réaliste votre dossier financier, celui qui déterminera si votre projet, en l'état actuel, est réalisable ou non.***



## 1.2 SUR LE PLAN FINANCIER

### 1.2.1 Évaluez vos recettes

- Quel sera le montant total prévu de vos factures ou vos ventes ?
- Comment évoluera t'il dans le temps ?

### 1.2.2 Évaluez les coûts de production de votre projet

- De quel moyens techniques, humains, commerciaux, immobiliers, administratifs et financiers aurez-vous besoin pour atteindre ce chiffre d'affaires ?
- Quel sera le prix de votre loyer ? De ses charges ? A combien s'élèveront vos achats en marchandises ou matières premières ? Aurez-vous du personnel ? Combien vous coûtera-t-il ? Quels seront les montants de vos frais de publicité ? De distribution ? Quel revenu mensuel souhaitez-vous vous verser ?
- Qui fera les devis, factures, courriers, commandes,... ? En cas de sous-traitance, combien cela vous coûtera-t-il ?
- Combien paierez-vous d'impôts et taxes ?

### 1.2.3 Construisez votre dossier financier

- Quels sont vos apports financiers : les vôtres, ceux de votre famille ou amis ?
- Avez-vous calculé le bénéfice que vous pourriez réaliser ?
- Avez-vous réalisé votre plan de financement de départ ? Savez-vous le construire ?
- Votre trésorerie sera-t-elle satisfaisante ? Risquez-vous d'être " à découvert " certains mois ?
- Votre financement total couvre-t-il la totalité de vos besoins financiers ? Y compris pour attendre vos premières recettes ?
- Quel est votre chiffre d'affaires minimum pour ne pas faire de déficit ?
- Emprunterez-vous de l'argent ? Combien ?
- Connaissez-vous les financements publics nationaux ou locaux auxquels vous pourriez prétendre ?
- Des banques vous ont-elles déjà donné leur accord ? A quelles conditions ? Quel sera le montant de vos intérêts d'emprunt ?

### 1.2.4 Analysez vos compétences comptables

- Savez-vous calculer vos prix de revient ? Vos marges ? Vos prix de vente ?
- Savez-vous tenir les livres des comptes ?
- Saurez-vous analyser vos résultats au quotidien et prendre les décisions qui s'imposent ?

***Si vous êtes seul maître en ce qui concerne les informations financières à recueillir et les choix d'investissement à réaliser, faites-vous aider pour l'établissement de vos comptes prévisionnels.***



## 1.3 SUR LE PLAN JURIDIQUE

### 1.3.1 Choisissez votre statut juridique

- Connaissez-vous les principaux statuts juridiques à votre disposition ? Leurs conditions ? Leurs incidences sociales, fiscales et patrimoniales ?
- Votre activité interdit-elle ou impose-t-elle certains statuts juridiques ?
- Souhaitez-vous vous associer ?
- Quel est le niveau de responsabilités que vous souhaitez avoir ?
- Quel est le montant total de votre capital ?
- Quels sont les régimes fiscaux et sociaux que vous souhaitez ?
- Avez-vous pensé à la transmission de votre entreprise ?

### 1.4 Préparez le dossier de constitution juridique de votre entreprise

- Connaissez-vous les démarches administratives à réaliser pour créer votre entreprise ?
- Savez-vous où et à qui vous adresser pour créer juridiquement votre entreprise ?
- Connaissez-vous les documents à remplir pour constituer votre entreprise ?
- Avez-vous recueilli l'ensemble des différents justificatifs ?
- Avez-vous rédigé vos statuts ?

*Choisir un statut, c'est également prendre en compte :- votre volonté de renforcer la crédibilité de votre entreprise,- la compatibilité du statut initial de votre entreprise dans des perspectives de développement. A ne pas oublier :- vous devez privilégier l'activité économique de votre entreprise et y adapter un cadre juridique cohérent et non faire l'inverse,- l'appel à un conseil spécialisé est très utile pour choisir le statut le mieux adapté à vos souhaits et à votre situation.*



## **1.5 EFFECTUEZ LES DIFFERENTES DEMARCHES**

### 1.5.1 Déclenchez les procédures juridiques

- Avez-vous déposé votre dossier dans un CFE (Centre de Formalités des Entreprises) ?
- Avez-vous déposé les fonds de votre capital ?
- Avez-vous déposé vos statuts ?
- Avez-vous votre numéro d'immatriculation ?

### 1.5.2 Déclenchez les procédures financières

- Avez-vous ouvert un compte bancaire ?
- Avez-vous obtenu vos prêts bancaires ?
- Avez-vous négocié votre besoin en trésorerie avec votre banquier ?

## **1.6 ORGANISEZ VOTRE INSTALLATION**

### 1.6.1 Signez les contrats avec vos partenaires

- Vos clients ont-ils signé leurs commandes fermes ?
- Avez-vous commandé à vos fournisseurs ?
- Vos salariés ont-ils leur contrat de travail ?
- N'avez-vous pas oublié d'autres contrats ? Avec La Poste ? France Télécom, assurances,... ?

### 1.6.2 Mettez en place votre outil de travail

- Avez-vous signé votre bail ?
- Avez-vous acheté votre matériel ?
- Avez-vous planifié vos différentes activités ?
- Avez-vous acheter les livres obligatoires ?
- Avez-vous organisé votre administration (dossiers, placards, informatique) ?
- Avez-vous organisé le travail de chacun ?
- Avez-vous mis en place vos moyens de contrôle ?
- Gardez-vous des contacts avec ceux qui vous ont aidé à créer votre activité ?

***Tout est fait, vous avez enfin créé. Pourtant le plus dur reste à faire !Maintenant vous devrez faire face à une multitude d'activités : produire, vendre, facturer, gérer, animer, négocier, prévoir, décider seront vos maux quotidiens. Continuez à vous faire aider, la réussite est au bout !***





## 2 4ème ETAPE LE DEMARRAGE DE VOTRE ACTIVITE

### 2.1 MENEZ VOS PREMIERES ACTIONS COMMERCIALES

#### 2.1.1 Lancez votre plan d'actions commerciales

- Avez-vous lancé toutes les actions commerciales prévues ?
- Avez-vous repéré les écarts entre vos prévisions de recettes et vos réalisations ? Analysez les causes de ces écarts ?
- Avez-vous imaginé des actions correctrices ?
- Avez-vous recherché de nouveaux clients ? De nouveaux produits ?

#### 2.1.2 Assurez votre production

- Respectez-vous vos délais ?
- La qualité de vos prestations correspond-elle à vos engagements ?
- Vos moyens de production et vos recrutements sont-ils satisfaisants ?

### 2.2 COMPAREZ VOS RESULTATS AVEC VOS PREVISIONS

#### 2.2.1 Respectez votre gestion

- Votre trésorerie suit-elle vos prévisions ?
- Réalisez-vous vos factures régulièrement ?
- Maîtrisez-vous vos prix de revient ?
- Gérez-vous vos stocks d'une manière satisfaisante ?
- Vous êtes-vous constitué des outils de contrôle de votre activité ?
- Avez-vous renégocié les conditions de vente de vos fournisseurs ?
- Entretenez-vous de bonnes relations avec votre banquier ?

#### 2.2.2 Préparez l'avenir

- Continuez-vous d'observer votre concurrence ?
- · Vous tenez-vous informés de l'évolution de votre secteur d'activité ?
- · Avez-vous préparé un plan de développement ? Est-il envisageable ?
- · Votre banquier est-il prêt à vous suivre ?

***Pour durer, votre entreprise doit avoir un plan de développement, y compris si votre ambition reste modeste. Continuez d'entretenir de bonnes relations avec ceux qui vous ont conseillés, ils vous aideront à prendre du recul et vous inciteront à consacrer du temps pour réfléchir à votre stratégie, qu'elle se fasse dans une optique de développement ou de correction des actions engagées.***



## 2. Le dossier projet

*Au cours des étapes précédentes, votre projet s'est peu à peu construit, et vous avez retenu un certain nombre d'options économiques et financières. Il faut matérialiser ces choix dans un dossier qui vous servira d'abord, de référence pour vos relations avec vos partenaires, et plus tard, de contrôle de vos réalisations.*

*Le dossier proposé ne constitue pas un cadre rigide, et devra bien entendu, être adapté au projet et aux partenaires à qui il sera soumis. Il reprend simplement les principaux éléments que vous devez analyser. Afin de vous aider à remplir ce dossier, les pages de droites sont réservées à vos réponses et celles de gauche rappellent les éléments et les précisions qu'il y a lieu de présenter.*

*Le dossier comprend 2 parties :*

### 2.1. Le dossier économique

**1 LE CREATEUR et/ou l'équipe**

**2 LE PROJET, MON IDEE**

**3 MON PRODUIT**

**4 LE MARCHE**

**5 POLITIQUE ET MOYENS COMMERCIAUX**

**6 LES MOYENS DE PRODUCTION**

**7 L' ETUDE JURIDIQUE**

## 2.2. Le dossier financier

**1 Le plan de financement initial**

**2 Le compte de résultat sur 3 ans**

**3 Le plan de trésorerie**

**4 Bilan sur 3 ans**

# Le dossier économique

---

## 1 LE CREATEUR et/ou l'équipe

### 1.1 PRESENTATION DU CREATEUR

Nom :

Prénom(s) :

Age :

Adresse :

Ville :

Code postal :

Téléphone :

Situation de famille :

Formation : diplôme(s) :

Expérience professionnelle :

Activités extra ou para-professionnelles :

## 1.2 PRESENTATION DE L'EQUIPE

Composition de l'équipe :

Partage des responsabilités dans la conduite de l'entreprise :

Répartition des tâches :

Circonstances et opportunités ayant été à l'origine de la formation de l'équipe :



## LE PROJET, MON IDEE

### 2.1 GENERALITES SUR LE PROJET

Description succincte du projet :

Etat d'avancement du projet :

## 2.2 GENESE ET MOTIVATIONS DE VOTRE PROJET

Historique et genèse de ce projet :

Objectifs poursuivis en réalisant ce projet :

Votre entreprise dans 10 ans :



## MON PRODUIT

### 3.1 LE PRODUIT

Description précise du produit ou du service :

Usages secondaires du produit :

## **2 LE MARCHÉ**

### **4.1 CARACTERISTIQUES GENERALES**

Quel est votre marché ? (Marché global théorique, Tendances, Progression annuelle, Caractéristiques...)



### 4.3 CARACTERISTIQUES DE LA DEMANDE

Volume et évolution de la demande

Type de clientèle et répartition en % des ventes dans le marché

Autres points jugés importants sur la demande

## 4.4 CARACTERISTIQUES DE L'OFFRE

Généralités

Vos principaux concurrents

L'environnement « juridico-économico-professionnel »

### 3 POLITIQUE ET MOYENS COMMERCIAUX

#### 5.1 VOS OBJECTIFS COMMERCIAUX

Année 1

Année 2

Année 3

Hypothèses de CA

##### **Année 1**

*Produit ou service :*

*Prix HT :*

*Unité :*

*Quantité estimée :*

*CA estimé :*

*Produit ou service :*

*Prix HT :*

*Unité :*

*Quantité estimée :*

*CA estimé :*

*Produit ou service :*

*Prix HT :*

*Unité :*

*Quantité estimée :*

*CA estimé :*

*Produit ou service :*

*Prix HT :*

*Unité :*

*Quantité estimée :*

*CA estimé :*

*TOTAL CA estimé :*

*Décomposez par mois le CA de la première année selon le critère qui vous paraît le plus significatif (exemple : par produit, par canal de distribution, par pays ou région).*

<b>Mois 1</b>				
<b>Mois 2</b>				
<b>Mois 3</b>				
<b>Mois 4</b>				
<b>Mois 5</b>				
<b>Mois 6</b>				
<b>Mois 7</b>				
<b>Mois 8</b>				
<b>Mois 9</b>				
<b>Mois 10</b>				
<b>Mois 11</b>				
<b>Mois 12</b>				
<b>TOTAL</b>				

## 5.2 LA CLIENTELE

Cible de clientèle visée

Répartition des ventes par type de clients visés

## 5.3 POSITIONNEMENT

## 5.4 POLITIQUE DE PRODUIT

Gammes, conditionnements

Marques

SAV, garanties

## 5.5 POLITIQUE DE PRIX

## 5.6 POLITIQUE DE DISTRIBUTION

## 5.7 POLITIQUE DE COMMUNICATION

Action :

Impact espéré :

Date prévue :

Coût :

Action :

Impact espéré :

Date prévue :

Coût :

Action :

Impact espéré :

Date prévue :

Coût :

Action :

Impact espéré :

Date prévue :

Coût :



## 4 LES MOYENS DE PRODUCTION

### 6.1 LES MOYENS HUMAINS

	Salaire brut moyen actuel  (mensuel)	NOMBRE			
		Début activité	Fin de 1ère année	Fin de 2ème année	Fin de 3ème année
Productifs					
Encadrement					
Commercial					
Administration et Direction					
	Masse salariale annuelle en € (charges sociales incluses)				

Autres points importants :

### 6.2 LES MOYENS EN IMMEUBLES ET TERRAINS

Conditions d'acquisition et d'exploitation

	Coût en €/an	1ère année	2ème année	3ème année
ACHAT	Immobilisations			
	Amortissements annuels			
LOCATION	Charges loyer			
CRÉDIT-BAIL	Charges crédit-bail			

### 6.3 LES MOYENS EN MATERIEL D' EXPLOITATION

Conditions d'acquisition et d'exploitation

	Coût en €/an	1ère année	2ème année	3ème année
ACHAT	Immobilisations			
	Amortissements annuels			
LOCATION	Charges loyer			
CRÉDIT-BAIL	Charges crédit-bail			

### 6.4 LES MOYENS EN ELEMENTS INCORPORELS

Marques, licences, brevets

### 6.5 LES FOURNISSEURS ET SOUS-TRAITANTS

Les fournisseurs :

Achats HT/CA HT, Modalités de paiement...

Matières premières Marchandises	Montant achat HT	% des achats	Délai de paiement
Fournisseur 1 .....			
Fournisseur 2 .....			
Fournisseur 3 .....			
Total			

Produits finis et semi-finis	Montant achat HT	% des achats	Délai de paiement
Fournisseur 1 .....			
Fournisseur 2 .....			
Fournisseur 3 .....			
Total			

Les sous-traitants :

Part sous-traitance/activité propre

## 6.6 REMARQUES PERSONNELLES

## L' ETUDE JURIDIQUE

### 7.1 DESCRIPTIF DE L'ENTREPRISE

Dénomination : (nom de la future entreprise)

Siège : (adresse postale. Si elle est temporaire, le préciser)

Forme juridique : SARL, EURL, Entreprise individuelle, etc...

Raisons pour lesquelles j'ai choisi cette forme juridique : préciser les raisons

Objet : activité

Capital social ou Compte de l'exploitant : montant

### 7.2 CAPITAL

Liste des associés : préciser les noms, prénoms, coordonnées, domaines de compétences

Nom :

Prénom :

Coordonnées :

Domaine de compétences :

Nom :

Prénom :

Coordonnées :

Domaine de compétences :

Nom :

Prénom :

Coordonnées :

Domaine de compétences :

Nom :

Prénom :

Coordonnées :

Domaine de compétences :

Répartition du capital social :

Nom	Prénom	%	Montant

Total		
-------	--	--

Nom du (des) dirigeant(s) : préciser Entrepreneur individuel, gérant, président du conseil d'administration, administrateur...

Qualification nécessaire :

Préciser si une qualification particulière est nécessaire et qui possède les diplômes ou titres requis.

Obligation juridique particulière :

Préciser si une obligation juridique particulière est nécessaire pour exercer l'activité et si cette obligation est satisfaite.

Date et lieu de dépôt de la demande d'immatriculation au Centre de Formalité des Entreprises (CFE) :

Préciser

Observations sur mon projet

# Le dossier Financier

*Il s'agit dorénavant de traduire en termes financiers les différentes données que vous venez de présenter et d'examiner un certain nombre d'équilibres que tous financiers et banquiers recherchent.*

*Pour cela, vous devez élaborer successivement dans les cadres qui vous sont fournis :*

- *compte de résultat prévisionnel sur 3 ans,*
- *calcul du besoin en fonds de roulement (BFR),*
- *bilans prévisionnels sur 3 ans,*
- *plan de financement sur 3 ans.*

*Vous pouvez, par la suite, vous pencher sur certains éléments clés de votre exploitation : rentabilité, calcul du point mort, prix de revient de votre (vos) produit(s).*

## **Explication de la démarche**

*Pour savoir si votre entreprise rapporte plus que vous n'y avez "investi", vous comparez d'abord les charges et les produits des 3 premiers exercices en établissant les **comptes de résultat prévisionnel sur 3 ans**.*

*Faute d'informations précises sur les crédits à court, moyen et long terme que vous demanderez en fonction du bilan de départ et du plan de trésorerie vous les laissez, pour le moment, à part.*

*Pour comparer les ressources dont vous disposez à vos besoins, vous calculerez votre **besoin en fonds de roulement**, puis vous établirez  **votre bilan de départ** afin de déterminer les capitaux d'emprunt dont vous auriez besoin (emprunt à moyen ou long terme).*

*Les charges induites par le crédit d'investissement sont à reporter dans le compte de résultat.*

*L'établissement du **plan de trésorerie pour la première année** vous permettra de confronter les décaissements (acquisition de vos immobilisations, charges découlant de l'activité et remboursements du crédit d'investissement) avec les encaissements (apports, versement prime ou subvention, déblocage du crédit et perception du chiffre d'affaires). Si certains mois, la trésorerie ressort négative, il faudra alors prévoir de négocier des crédits à court terme.*

*S'il doit y avoir recours aux crédits bancaires à court terme, les agios correspondants seront à imputer dans les charges financières du compte de résultat.*

*Pour avoir une bonne idée de la solidité financière de votre entreprise pour les trois ans à venir, vous devrez reprendre dans **un plan de financement** les ressources durables nouvelles et les besoins durables nouveaux apparaissant pour chacune des trois premières années d'activité.*

*Un deuxième passage des différentes étapes permet les ajustements nécessaires et le contrôle de vos calculs pour optimiser ainsi le financement de votre entreprise.*

*Des vérifications ainsi que des calculs de rentabilité et le bilan en fin d'année fournissent des informations importantes et servent à comparer vos objectifs au résultat atteint.*

## LE PLAN DE FINANCEMENT INITIAL

### 7.1 PLAN DE FINANCEMENT

#### Plan de financement de départ

<b>BESOINS (en francs HT)</b>	<b>Exercice</b>
<b>Immobilisations incorporelles</b> Fonds de commerce Droit au bail Frais du 1 <sup>er</sup> établissement (immatriculation, honoraires, frais d'étude, publicité de départ, etc.)	
<b>Immobilisation corporelles (investissements)</b> Terrains Constructions Installation (aménagements) Véhicule professionnel Matériel Mobilier Autre (préciser)	
<b>Immobilisations financières</b> (ex : dépôt de garantie)	
<b>Besoin en Fonds de roulement</b>	
<b>TOTAL</b>	

<b>RESSOURCES (en francs)</b>	<b>Exercice</b>
<b>Capitaux propres</b> Apport personnel Apport des associés (comptes courants)	
<b>Emprunts</b> Emprunt bancaire Autres emprunts	
<b>Divers</b> Aides diverses	
<b>TOTAL</b>	

Plan de financement

<b>BESOINS (en francs HT)</b>	<b>Exercice 1</b>	<b>Exercice 2</b>	<b>Exerce 3</b>
<b>Immobilisations incorporelles</b>			
Fonds de commerce			
Droit au bail			
Frais du 1 <sup>er</sup> établissement (immatriculation, honoraires, frais d'étude, publicité de départ, etc.)			
<b>Immobilisation corporelles (investissements)</b>			
Terrains			
Constructions			
Installation (aménagement)			
Véhicule professionnel			
Matériel			
Mobilier			
Autre (préciser)			
<b>Immobilisations financières</b> (ex : dépôt de garantie)			
<b>Remboursement annuel du capital de l'emprunt</b>			
<b>Distribution des dividendes</b>			
<b>Besoin en Fonds de roulement</b>			
<b>TOTAL</b>			

<b>RESSOURCES (en francs)</b>	<b>Exercice 1</b>	<b>Exercice 2</b>	<b>Exerce 3</b>
<b>Capitaux propres</b>			
Apport personnel			
Apport des associés (comptes courants)			
<b>Emprunts</b>			
Emprunt bancaire			
Autres emprunts			
<b>Divers</b>			
Aides diverses			
<b>Capacité d'autofinancement</b>			
Bénéfice net			
Amortissements			
<b>TOTAL</b>			



## 7.2 LE BESOIN EN FOND DE ROULEMENT

<b>LE BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT (BFR)</b>			
<i>Hypothèses à fournir</i>	1ère année (en €)	2ème année (en €)	3ème année (en €)
Délai moyen de règlement des clients en nombre de jours [1]			
Stock de matières premières en nombre de jours d'achat [2]			
Stock de produits en cours de fabrication en nombre de jours d'achats et sous-traitance [3]			
Stock produits finis en nombre de jours de chiffre d'affaires [4]			
Achats consommés et sous-traitance [5]			
Délai moyen de paiement des fournisseurs et sous-traitants en nombre de jours [6]			
<i>Vos calculs</i>	1ère année (en €)	2ème année (en €)	3ème année (en €)
<b>BFR = (Crédit clients + Stocks) - (Crédits fournisseurs)</b>			
<b>Crédit clients</b> (sommes dues par les clients)	0	0	0
Créances clients (Chiffre d'affaires / 365 jours * [1])			
<b>Stocks</b>	0	0	0
Stock de matières premières [2]			
Stocks de produits en cours de fabrication [3]			
Stocks de produits finis [4]			
<b>Crédits fournisseurs</b> (sommes dues aux fournisseurs)	0	0	0

## 1 LE COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL SUR 3 ANS

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

### Compte de résultat prévisionnel H.T. sur un an

CHARGES	PRODUITS
<p>ACHATS</p> <p>Par activité :</p> <p>1</p> <p>2</p> <p>3</p>	<p>CHIFFRE D’AFFAIRES</p> <p>Par activité :</p>
<p>AUTRES ACHATS ET CHARGES EXTERNES</p> <p>IMPOTS ET TAXES</p> <p>CHARGES DE PERSONNEL (1)</p> <p>DOTATIONS AUX AMORTISSEMENTS</p> <p>CHARGES FINANCIERES</p>	
<b>TOTAL DES CHARGES</b>	<b>TOTAL DES PRODUITS</b>
<b>RESULTAT</b>	

<b>COMPLEMENTS D’INFORMATIONS</b>
<p>La rémunération de l’exploitant d’entreprise individuelle ou d’EURL est incluse dans les charges fixes, pour un montant de  cependant, fiscalement, elle devra être réintégrée dans le résultat pour déterminer le montant imposable.</p>

**LES ASPECTS FINANCIERS**

**LE CHIFFRE D'AFFAIRES**

<b>DETAIL DU CHIFFRE D'AFFAIRES ET DES ACHATS H.T.</b>	<b>Montant en Frs.</b>	<b>Travail à faire</b>	<b>SOURCES D'INFORMATION MODES DE CALCUL</b>
<b>TOTAL CHIFFRE D'AFFAIRES</b>			
C.A. ACTIVITE 1			
C.A. ACTIVITE 2			
C.A. ACTIVITE 3			
<b>TOTAL DES ACHATS H.T.</b>			
ACHATS ACTIVITE 1			
NEGOCE			
ACHATS ACTIVITE 2			
PRESTATION DE SERVICE			
ACHATS ACTIVITE 3			
FABRICATION			

## LES ASPECTS FINANCIERS

### LES CHARGES

DETAIL DES CHARGES FIXES H.T.	Montant en Frs.	Travail à faire	SOURCES D'INFORMATION MODES DE CALCUL
<b>AUTRES ACHATS ET CHARGES EXTERNES H.T.</b>			
Energie Carburant Petit outillage à renouveler Fournitures d'entretien Vêtements de travail Fournitures de bureau Redevance de crédit bail (leasing) Locations Entretien Assurance Documentation technique Honoraires de l'expert comptable Adhésion centre de gestion agréé Publicité Déplacements Réception Frais postaux Services bancaires Formation Cotisations syndicales Autres			

<b>DETAIL DES CHARGES FIXES H.T.</b>	<b>Montant en Frs.</b>	<b>Travail à faire</b>	<b>SOURCES D'INFORMATION MODES DE CALCUL</b>
<b>IMPOTS ET TAXES</b>			
Taxe professionnelle Taxe d'apprentissage, taxe de formation Taxe foncière Autres			
<b>CHARGES DE PERSONNEL</b>			
Rémunération du chef d'entreprise non salarié Cotisations personnelles du chef d'entreprise non salarié Salaires bruts Charges sociales			
<b>DOTATIONS AUX AMORTISSEMENTS</b>			
Valeur HT des investissements / Durée d'amortissement prévue : Agencements / 10 ans Matériel, outillage / 5 ans Mobilier, matériel de bureau / 4 ans Frais de démarrage /3 ans			
<b>CHARGES FINANCIERES</b>			
Intérêts sur emprunts : Emprunts X taux annuel			
<b>TOTAL DES CHARGES FIXES</b>			

## 2 LE PLAN DE TRESORERIE

	Janv.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Jun	Juil.	Août	Sept	Oct.	Nov	Déc
<b>1 - Solde en début de mois</b>												
<b>A) Encaissements TTC</b>												
<b>A.1) de exploitation</b>												
Ventes encaissées												
Règlements clients												
<b>A.2) hors exploitation</b>												
Apport en capital												
Emprunts LMT contractés												
Prime (subvention)												
<b>2 - Total</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>B) Décaissements TTC</b>												
<b>B.1) de exploitation</b>												
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												
<b>B.2) hors exploitation</b>												
- Remboursement emprunts à terme												
- Investissement immobilisation												
<b>3 - Total</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>4 - Solde 1 du mois = 2 - 3</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>5 - Solde fin de mois = 1 + 4</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

## LE BILAN SUR 3 ANS

<b>ACTIF</b>	<b>Bilan départ</b>	<b>%</b>	<b>Fin 1e A.</b>	<b>%</b>	<b>Fin 2e A.</b>	<b>%</b>	<b>Fin 3e A.</b>	<b>%</b>
<b>IMMOBILISATIONS NETTES</b>								
Terrains								
Construction								
Installation								
Matériel								
Autres								
<b>TOTAL</b>								
<b>STOCKS</b>								
Matières premières								
En cours								
Produits finis								
<b>TOTAL</b>								
<b>REALISABLE ET DISPONIBLE</b>								
Client + Effets à recevoir								
Autres débiteurs								
Caisse + Banque								
<b>TOTAL</b>								
<b>TOTAL ACTIF</b>								
<b>PASSIF</b>								
<b>FONDS PROPRES</b>								
Capital social								
CC associés bloqués								
Réserves								
+ Report à nouveau								
Autofinancement								
<b>TOTAL</b>								
<b>SUBVENTIONS ET AIDES</b>								
<b>DETTES A LT - MT</b>								
<b>DETTES A CT</b>								
Fournisseurs								
+ Effets à payer								
État								
Banques								
Autres dettes à CT								
<b>TOTAL PASSIF</b>								