

Les questions à se poser

(Dossier-guide de projet de création d'entreprise)

Plan du guide

Le créateur

- I Présentation générale du créateur
- II Votre expérience, vos compétences

Le projet

- I Présentation générale du projet
- II Aspects économiques
- III Stratégie commerciale
- IV Aspects techniques et matériels
- V Aspects juridiques et humains
- VI Aspects financiers du projet

ANNEXE (modèles)

- Le plan de financement
- Le compte de résultat sur trois ans (détail des charges)
- Le compte de résultat sur trois ans (avec soldes intermédiaires de gestion)
- Le plan de trésorerie

I Présentation générale du créateur

ETAT CIVIL

Nom

Prénom

Date de Naissance

Lieu de Naissance

Tel :

Portable :

Fax :

@mail :

Adresse personnelle :

Code Postal

Ville :

SITUATION DE FAMILLE

Célibataire Marié(e) Divorcé(e) Séparé(e) Autre: .

Régime matrimonial Communauté de biens Séparation de biens Date du contrat :

Personnes à charge : Nombre =

Age :

SITUATION PROFESSIONNELLE

Vous êtes

Salarié (e) Employeur :

Indépendant Étudiant Retraité Rmiste Demandeur d'emploi depuis le : N°
inscription ANPE


Dernier employeur :

(Quel a été le motif d'arrêt du dernier emploi ?) 

Votre conjoint (e)

Salarié (e) Indépendant Étudiant Retraité Rmiste Demandeur d'emploi depuis le :
N° inscription ANPE

Votre conjoint (e) participe-t-il (elle) à votre projet ? Non Oui

(préciser ses fonctions et son rôle dans le projet) 

Pour aller plus loin ...

- Pensez-vous que vos obligations familiales (garde des enfants ...) sont compatibles avec le projet ?
- Pensez-vous avoir assez de temps à consacrer au montage du projet ?
- Votre entourage adhère-t-il au projet ?- Votre environnement vous semble-t-il favorable au montage de ce projet ?

SITUATION FINANCIERE PERSONNELLE

Quels sont vos revenus mensuels actuels ?

Nature des revenus	Vous	Conjoint (e)	TOTAL
Salaires et traitements			
Retraites			
ASSEDIC			
Pensions			
RMI			
Prestations familiales			
Aides au logement			
TOTAL			

Quelles sont vos charges actuelles ?

	Somme due par mois	A payer jusqu'à
Crédit immobilier		
Loyer		
Crédit consommation		
Crédit auto		
Emprunt personnel		
Charges familiales		
Pension alimentaire		
TOTAL		

Pour aller plus loin ...

Etes-vous propriétaire ou locataire ?

Avez-vous des problèmes pour rembourser un crédit ? Si oui, combien devez-vous encore rembourser ?

Etes-vous « interdit bancaire » ? si oui, combien devez-vous rembourser ? Avez-vous mis en place un échéancier ?

Avez-vous connu des interdictions de gérer ?

II Votre expérience, vos compétences

EXPERIENCE ET COMPETENCE

Niveau des diplômes

- Sans CAP BEP BAC
 BAC + 2 Licence et plus Autre (à préciser)

Votre expérience et vos compétences professionnelles et personnelles liées au projet

(Joindre un CV)

MOTIVATIONS ET OBJECTIFS PERSONNELS

Décrivez

Pourquoi souhaitez-vous créer une entreprise ?



les démarches que vous avez déjà réalisées :



Pour aller plus loin

Avez-vous suivi des formations spécifiques dans le cadre de ce projet (formations techniques ou spécifiques à la création d'entreprise) ?

Quelles sont les compétences et les connaissances qui restent à acquérir ? Avez-vous l'intention de suivre une formation ?

Avez-vous déjà travaillé (stage ou emploi) dans l'activité que vous voulez créer ? Avez-vous les compétences nécessaires pour mener à bien ce projet ?

Qu'est-ce qui permet de dire que vous maîtrisez techniquement votre métier ?

Compétences spécifiques à la création et à la gestion d'entreprise :

Pensez-vous que vous êtes un bon commercial ? Si c'est oui, pourquoi ? si c'est non, qui pourra s'occuper du commercial à votre place ?

Pensez-vous être un bon gestionnaire ?

Comment allez-vous gérer votre entreprise ?

Renseignez-vous : Chambre de Commerce et d'Industrie [Service Formation : tél 04 68 42 71 39](tel:0468427139)

Le projet

I Présentation générale du projet

Présentation rapide de la structure

Questions à étudier

S'agit-il d'une création ou d'une reprise d'entreprise ?

Quel nom avez-vous choisi pour votre entreprise ?

Quelle sera la forme juridique de votre entreprise ?

Pourquoi ce choix ?

Attention

Avez-vous vérifié si le nom de l'entreprise que vous avez choisi n'a pas été déjà déposé ?
(si non, contacter votre Chambre de Commerce et d'Industrie
Contact : [Service Industrie Tél : 04 68 42 71 08](#))

Avez-vous fait valider vos statuts par un professionnel ? ([avocat ou notaire](#))
Vous pouvez dans un premier temps, prendre rendez-vous auprès de la Permanence de l'Ordre des avocats
Contact : [CCI Catherine AVILA tél : 04 68 42 75 95](#)

En cas de SARL ou d'EURL, quel est le montant du capital et sa répartition entre les associés ?

Nom	Montant	%	Fonction

Présentation de vos autres partenaires :

Nom	Prénom	Date	Lieu de naissance (commune et département)

II Aspects économiques du projet

Description synthétique de votre projet

Questions et points à étudier

Objectifs de l'entreprise

Activités de l'entreprise (production, distribution, services ...)



secteur d'activité

Questions et points à étudier

Quel est le marché que vous visez ?

Quelles évolutions a connu ce secteur d'activité ces dernières années ?

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 demande dans ce secteur est-elle saisonnière ?



L'étude de marché : pour aller plus loin ...

Pour obtenir des informations sur un marché, des produits, des clients potentiels, la réglementation d'une activité ... vous pouvez mener plusieurs actions :

Vous rendre à votre : Chambre de Commerce et d'Industrie ou Chambre de Métiers de votre lieu d'implantation où vous trouverez :

- les revues de presse spécialisées
- les fiches professionnelles de l'APCE (Agence Pour la Création d'Entreprise)
- les données économiques (recensement de la population, Observatoire du Commerce, Observatoire du Tourisme, étude ODIL...)
- les listes d'entreprises par secteur d'activité, par taille, par lieux d'implantation ...

sur internet, les sites spécialisés www.insee.fr, www.apce.com

Votre (vos) produits / service(s)

Questions et points à étudier

Description précise de votre produit (ou service)
Quelles en sont les caractéristiques techniques ?
Etes vous concerné par des normes ?
Est-ce un produit / service innovant ? En quoi ?
Brevets



Votre implantation géographique et votre territoire d'activité

Questions et points à étudier

Où sera implantée votre activité ?
Avez-vous besoin d'un local ?
En avez-vous trouvé un qui corresponde à vos besoins ?
Environnement immédiat, description économique et sociale
Décrivez le local et son environnement général
(les commerces, les administrations autour, est-il bien en vue ? est-ce un endroit fréquenté ? combien de personnes passent chaque jour devant ce local ? s'agit-il d'une clientèle potentielle ? le local est-il facile d'accès ? Y a-t-il des places pour que les clients garent leurs véhicules ? si le local que vous reprenez est vide, quelle était l'activité qui y était exercée auparavant ? Y a-t-il des travaux dans le local ? Si oui, et pour quel montant ? Faites réaliser des devis par des professionnels)
Qui est le propriétaire du local ?
Points forts et points faibles du local
reprenez-vous un bail commercial ? si Oui, pour quel montant ?



LA CLIENTELE

Type de clientèle et répartition en pourcentage du marché

Particuliers	%	PME:	%
Grossistes	%	Entreprises de production	%
Administrations	%	Collectivités locales	%

Où sont-ils ?

Local Départemental Régional National International

Points à aborder :

Connaissez-vous le volume et l'évolution du marché ?

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 ?

Autres informations relatives à la clientèle (utiles pour la compréhension du projet)



Questions à aborder

- Qui sont vos concurrents directs (même activité que vous) ?*
- Qui sont vos concurrents indirects (activité différente mais répondant au même besoin de la clientèle) ?*
- Où sont-ils implantés ?*
- Sont-ils implantés depuis longtemps dans le secteur ?*
- Quel type de clientèle touchent-ils ?*
- Quel CA par client ?*
- Quels sont leurs tarifs ?*
- Quels services annexes proposent-ils ?*
- Comment font-ils leur publicité ?*
- Comment se passe leur activité ?*



III Stratégie commerciale du projet

Il est particulièrement important de travailler votre stratégie commerciale. 70% des entreprises qui cessent leur activité le font suite à une mauvaise définition de la stratégie commerciale.

Questions et points à étudier

Comment approchez-vous la clientèle (vente ambulante, vente en magasin, prestations à domicile, vente par correspondance, commerciaux ...)

Quel est votre argumentaire commercial ? (discours de vente présenté aux clients avec vos atouts et points forts, la mise en avant du besoin auquel vous répondez et pourquoi c'est vous qui y répondez le mieux.)



PRIX DE VENTE ENVISAGES

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

Quels sont les tarifs de vos différents produits ou services ?

Comment les avez-vous déterminés (en fonction des coûts de la concurrence) ?

Aurez-vous une politique de remise ? (carte de fidélité ...)

Accorderez-vous des délais de paiement à vos clients ? combien de temps ?

Quelle marge réalisez-vous à la vente de vos produits ou services ?



VOTRE MODE DE DISTRIBUTION ET DE VENTE

Précision sur le circuit de distribution (vente directe, par grossiste, agents, VPC)

Vendez-vous : Seul Vendeur salarié VR"P Autre (préciser)

Autres informations relatives à votre mode de distribution (utiles pour la compréhension du projet)



VOTRE COMMUNICATION

Points à aborder

Quels sont vos moyens de prospection (mailing, phoning, visites)

Comment allez-vous vous faire connaître (publicité directe, annonces, foires et expositions)

Comment allez-vous créer votre image ?

Quels outils de communication allez-vous mettre en place (plaquettes ...) ?

Dans le cas de prospectus, où et comment allez-vous les distribuer ?

Participerez-vous à des rencontres professionnelles, salons, expositions ?

Quel budget global consacrez-vous à la publicité ?



*

IV Aspects techniques et matériels du projet

VOS MOYENS IMMOBILIERS

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



VOS MOYENS INCORPORELS

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



VOS MOYENS MOBILIERS

Joindre les factures pro forma, devis, tarifs...

Détaillez l'ensemble des moyens nécessaires pour assurer votre activité : matériels, aménagements, stock de départ, etc. ...



Matériels de production, matériels administratifs

(Acquis et à acquérir)

Dénomination du matériel					
		Année	Année 1	Année 2	Année 3
Achat	Neuf				
	Occasion				
Location	Loyer annuel en KF				
Crédit-Bail	Loyer annuel en KF				

VOS FOURNISSEURS

Nom et ville	Nature du partenariat

Questions à aborder

Pour l'achat des marchandises, de matières premières, et de fournitures :

Qui sont vos fournisseurs ?

Où sont-ils implantés ?

Avez-vous des contacts privilégiés avec vos fournisseurs ?

Comment les avez-vous choisis ?

Vous accordent-ils des délais de paiement ?

Coûts des produits achetés ?

Délais de livraison ?

Marge réalisée à la vente ?



V Aspects juridiques et humains du projet

LE PERSONNEL SALARIE ET PERSONNES TRAVAILLANT AU PROJET

Fonction	Statut*	Année 1			Année 2			Année 3		
		Nbre	Salaire Brut	Ch. patronales	Nbre	Salaire Brut	Ch. patronales	Nbre	Salaire Brut	Ch. patronales
Totaux										

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

Statuts * : (S) salarié / (AS) associé / (C) conjoint collaborateur / (A) Autre

Temps passé, comment vont se répartir, les tâches dans votre entreprise ?

Temps passé sur les principales tâches	Vous ?	Conjoint ?	Salariés ?	Autres ? Qui ?
Accueil / téléphone				
Ouverture le matin				
Fermeture le 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				

VI Aspects financiers du projet

Joindre :

- Un plan de financement
- Un compte de résultats sur trois ans
- Un plan de trésorerie

Le plan de financement

LES BESOINS

Ils sont de deux natures : **les investissements de départ** et le **besoin en fonds de roulement**

A- LES INVESTISSEMENTS DE DEPART

Ceux sont les moyens techniques nécessaires de façon constante à l'activité, et dont il faut assurer le financement adéquat, c'est à dire

:

- les **immobilisations corporelles** (local, agencements, machines, véhicules, etc...)
- les **immobilisations incorporelles** (fonds de commerce, brevet, licence, investissements commerciaux, recherche / développement, etc...)
- et les **immobilisations financières** sont rares en création (sauf les dépôts et cautionnements : loyers d'avance, cautionnements versés pour obtenir les réseaux d'eau, d'électricité, de téléphone, etc...).

B - LE BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

A ce premier besoin de financement de départ s'ajoute, du fait même de l'activité, un autre *besoin constant de trésorerie immobilisée* dans :

- les **stocks** (niveau moyen qu'il faut détenir en permanence pour produire, présenter un choix, vendre et livrer dans les délais)
- les **créances sur la clientèle** (encours moyen qui est fonction des délais de règlement consentis aux clients)
- **par contre** les facilités de paiement concédées par **les fournisseurs** viennent minorer ce *besoin constant de trésorerie immobilisée* que l'on nomme communément BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT (B.F.R.).

$$\text{B.F.R.} = \begin{array}{l} \text{STOCKS MOYENS NECESSAIRES H.T.} \\ + \text{ENCOURS MOYEN CLIENTS T.T.C.} \\ - \text{ENCOURS MOYEN FOURNISSEURS T.T.C.} \end{array}$$

LES RESSOURCES

Pour faire face à ces besoins financiers permanents dans l'entreprise (les investissements c'est-à-dire les immobilisations, et le B.F.R.) il faut apporter en conséquence des ressources financières durables : les capitaux permanents.

Ces capitaux permanents mis en oeuvre dans une création d'entreprise peuvent provenir de différentes sources :

- du créateur (ou associés)
- de son entourage (parents, amis)
- de l'Etat, d'une Collectivité
- d'autres tiers (ancien employeur, organismes divers ayant une motivation économique ou sociale...)
- d'un Etablissement de Crédit,
- d'une société de Capital-risque.

A / LES CAPITAUX PERMANENTS

Les capitaux permanents se répartissent en : **Capitaux Propres** (Fonds Propres et quasi-fonds propres) et **Emprunts à moyen ou long terme**.

1) LES FONDS PROPRES

Dans une création sous la forme "entreprise individuelle"

LES FONDS PROPRES = APPORT PERSONNEL DU CREATEUR ; Juridiquement il n'y a pas de séparation entre l'apport personnel et l'ensemble des autres biens de son patrimoine.

Dans une création sous la forme "société" LES FONDS PROPRES = CAPITAL SOCIAL
Dans ce cas il y a obligation de constituer un capital social .

PRIME OU SUBVENTION D'INVESTISSEMENT :

Définitivement acquise à l'entreprise, elle fait partie des fonds propres, mais n'est pas encore perçue au moment du démarrage : il y a un délai difficile à gérer entre l'accord et le versement.

2) LES QUASI-FONDS PROPRES

le compte courant d'associé bloqué :

Apport complémentaire d'associé versé sur un compte-courant ouvert à son nom dans les livres comptables de l'entreprise et bloqué pendant un certain laps de temps généralement à la demande d'une banque faisant un prêt lors de la création de l'entreprise. Si le compte n'est pas bloqué, (le titulaire pouvant retirer son argent quand il veut) il n'est pas pris en compte dans les fonds propres mais fait alors partie des dettes

3) UTILITE DES CAPITAUX PROPRES

Les ressources propres doivent être suffisantes pour pouvoir financer normalement :

Les frais d'établissement + les investissements immatériels (autre que le fonds de commerce, comme les frais de recherche/développement, les investissements commerciaux,...) + les autres investissements pour au moins 30 % (quotité traditionnelle d'autofinancement minimal des investissements qui est exigée par les banques)
+ le B.F.R. pour une part importante sinon la totalité.

Ils conditionnent, selon leur importance :

- la possibilité d'obtenir un crédit à moyen ou long terme
- la capacité à supporter les aléas de l'exploitation (pertes de démarrage, retard dans la montée en puissance de l'activité, mévente, sinistre non assuré, etc...)
- le niveau de rentabilité minimal acceptable du projet (\pm de capitaux à rémunérer)

B – LES EMPRUNTS A MOYEN OU LONG TERME

Ils sont octroyés généralement par les Etablissements de Crédit.

En bonne orthodoxie financière, il faut dans le *plan de financement initial* d'un projet qu'il y ait au moins équilibre (voire excédent) entre les ressources financières durables (capitaux propres et emprunts à terme) et les besoins durables (investissements et B.F.R.).

Le prêt d'honneur, sans garantie, sans intérêt de la PFIL ECRIN INITIATIVES a pour objectif d'augmenter les fonds propres des créateurs et leur faciliter l'accès aux prêts bancaires

Pour aller plus loin ...

Prenez l'appui d'un [expert comptable](#) ou les attaches d'un conseil à la création

Chambre de Commerce et d'Industrie de Narbonne, Lézignan-Corbières, Port la Nouvelle
Contact : Catherine AVILA tel 04 68 42 75 95 sur RDV

Le plan de financement (MODELE)

	Démarrage	Année 1	Année 2	Année 3
BESOINS				
Frais de premier établissement Fonds de commerce Droit au bail				
INVESTISSEMENTS (hors TVA) bruts				
Terrain Construction Installation				
Matériel Autres				
Besoins en fonds de roulement				
Remboursements d'emprunts Dépôts de garantie Autofinancement (si négatif)				
TOTAL DES BESOINS				
RESSOURCES				
FONDS PROPRES				
Capital (apports créateurs et associés) Comptes courants associés Autofinancement net				
Crédits long et moyen termes				
Cessions d'immobilisations				
Aides et subventions				
TOTAL DES RESSOURCES				

Commentaires

Le compte de résultat sur trois ans (modèle de détail des charges)

	Année 1	Année 2	Année 3
Énergie			
Eau			
Petits équipements			
Fournitures d'entretien			
Fournit. administratives			
Divers			
ACHATS FOURNITURES			
Crédit bail			
Loyer et charges			
Entretien			
Assurances			
Documentation			
Divers			
SERVICES EXTERIEURS			
Honoraires			
Frais actes et contentieux			
Publicité			
Transports sur achats			
Transports sur ventes			
Voyages et déplacements			
Mission réception			
Frais postaux et télécommunications.			
Divers			
AUTRES SERVICES EXTERIEURS			
Taxe professionnelle			
Autres imp. et taxes			
IMPOTS ET TAXES			
Salaires et appointements			
Charges/sal. et appointements.			
Commissions sur ventes			
Charges /commissions			
Divers			
Exonération. de charges soc.			
CHARGES DE PERSONNEL			
AMORTISSEMENTS			
Intérêts sur emprunts			
Intérêts bancaires			
CHARGES FINANCIERES			
Impôt sur le Bénéfice			
IMPOT SUR LE BENEFICE			

Le compte de résultat sur trois ans avec soldes intermédiaires de gestion(modèle)

	Année 1	Année 2	Année 3
Production vendue France H.T. Production vendue Export.			
Production vendue totale Production stockée			
PRODUCTION			
Vente de marchandises France H.T. Vente de marchandises Export.			
Ventes Totales de marchandises. Autres produits			
TOTAL PRODUITS			
Achats matières premières Var stock matières premières. Achats marchandises. Var stock marchandises.			
Achats consommés			
Achats travaux à façon			
MARGE COMMERCIALE			
Achats de fournitures Services extérieurs Autres services extérieurs Impôts et taxes Charges de personnel Autres charges de gestion courantes			
SOUS TOTAL			
EXCEDENT BRUT D'EXPOIT.			
Dot aux Amortissements.			
RESULTAT D'EXPLOITATION			
Charges financières			
RESULTAT COURANT AVANT IS			
Impôt sur les bénéfices			
RESULTAT NET COMPTABLE			

Le plan de trésorerie (modèle)

Mois	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Solde Début de mois												
Encaissements d'exploitation												
Ventes TTC												
Autres recettes												
TVA récupérée												
Encaissements de financement												
Capital												
Comptes courants d'associés												
Prêt Plate-forme d'Initiative Locale												
Emprunts à long et moyen terme												
Subventions												
TOTAL ENCAISSEMENTS												
DECAISSEMENTS d'EXPLOIT.												
Marchandises												
Fournitures, eau, énergie,												
Autres charges externes												
Impôts, taxes et assimilés												
Charges de personnel												
Impôts sur les bénéfices												
TVA Versée												
DECAISSEMENTS HORS EXPLOIT.												
Remboursements d'emprunts												
Rembours. prêt PIL												
Investiss. immobiliers												
TOTAL DECAISSEMENTS												
SOLDE MENSUEL												
SOLDE CUMULE												

Pour aller plus loin ...

La PFIL « ECRIN INITIATIVES » a conçu un programme informatique de simulation des aspects financiers de votre projet. Il est à votre disposition.

N'hésitez pas à le demander.