

# GUIDE D'ACCOMPAGNEMENT DU CRÉATEUR



<b><i>LE CREATEUR</i></b>	<b>3</b>
<b><i>LE PROJET</i></b>	<b>7</b>
<b><i>L'ETUDE COMMERCIALE</i></b>	<b>8</b>
<b><i>LE STATUT JURIDIQUE</i></b>	<b>14</b>
<b><i>LE DOSSIER FINANCIER</i></b>	<b>15</b>

## AVANT PROPOS.

**Ce guide d'accompagnement du créateur est destiné à éclairer sur la méthodologie à suivre dans la création d'une entreprise. Il est le fil conducteur nécessaire à tout porteur de projet en phase de réflexion.**

**La création d'une entreprise nécessite certaines démarches avant de démarrer effectivement son activité. Il serait utopique de croire qu'il suffit de s'inscrire dans un centre de formalité pour créer son entreprise. Le créateur, pour avoir de bonnes chances de réussite doit prendre le temps de se poser quelques questions pertinentes sur la faisabilité de son projet.**

*" Il serait faux et dangereux de penser que monter une toute petite entreprise où l'on sera seul à travailler, sans beaucoup de moyens au départ, ne nécessite pas une réflexion globale sur son projet. Il n'y a pas de petite ou grande création d'entreprise. Toute les entreprises, quelque soit leur taille, répondent aux mêmes règles économiques, fiscales, comptables, sociales et juridiques."*

**Certains points ne peuvent être laissés de côté. Ce guide est destiné à passer en revue l'ensemble des étapes pour élaborer votre dossier de création. Il sera le fruit de VOTRE réflexion, et vous permettra de mettre à plat votre future entreprise. Ce dossier de création vous servira, non seulement pour piloter votre entreprise lors de la première année d'exploitation, mais également pour aller vendre votre projet auprès de certains partenaires, banques, organismes de financement, région, ... Le guide d'accompagnement reprend les grandes étapes de la création :**

- ☞ **Le créateur.**
- ☞ **Le projet.**
- ☞ **L'étude commerciale.**
- ☞ **L'aspect juridique et fiscal.**
- ☞ **Le montage financier.**

**Inspirez vous de toutes les informations et astuces dispensées dans le guide pour remplir votre dossier de création.**

**Le métier de chef d'entreprise est passionnant, riche et varié. Il amène d'autant plus de satisfaction que son entreprise marche bien. Cela commence à la création. Alors, à vous de jouer, et bonne chance.**

**Roland CHALAVON  
Consultant création**

**LE CREATEUR**

*Faites votre CV. Si vous devez présenter votre dossier à un banquier, ou à un organisme de financement, il est important que l'on vous connaisse à travers votre expérience professionnelle et les études que vous avez suivies.*

**👉 IDENTITE**

Nom :  
Prénom : ..... Adresse :  
CP : Ville : ..  
Téléphone : Fax : E-mail

Situation personnelle :  
*Etes-vous marié, sous quel régime matrimonial, communauté, séparation de biens, ou autre.  
Indiquez le nombre d'enfants à charge, ainsi que leur âge.  
Indiquez votre situation personnelle en ce moment : salarié, demandeur d'emploi, ...*

**👉 FORMATION - DIPLOME - EXPERIENCE PROFESSIONNELLE**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

Conseil: indiquez votre formation jusqu'au secondaire, du plus récent au plus ancien.

Conseil : déclinez votre expérience du plus récent au plus ancien.

**👉 EXPERIENCE COMPLEMENTAIRE**

Stages suivis .....  
Stage envisagé .....  
Autre expérience .

*Il peut être intéressant de noter ici les formations que vous avez suivies ou que vous envisagez de suivre dans l'optique de votre projet de création.*

Voici quelques questions destinées à vous faire réfléchir sur votre projet.

**☞ QUELS SONT LES ATOUS NECESSAIRES POUR REUSSIR DANS MA FUTURE ACTIVITE ?**

Etre un bon technicien spécialiste .....

Etre un bon acheteur.....

Etre un bon vendeur .....

Etre un bon comptable.....

Savoir bien diriger

Ne pas compter son temps.....

*Selon vous, quelles sont les qualités indispensables pour réussir dans votre métier. Essayez de les classer de 1 à 6 suivant l'importance que vous leur donnez.*

**☞ QUELLES SONT MES COMPETENCES ?**

*Quelles sont mes principales qualités, mes points forts dans mon métier ?*

*Est ce que je dispose de compétences suffisantes par rapport à mon projet ?*

OUI

NON

Comment vais-je résoudre mes faiblesses ?

*Par rapport aux atouts nécessaires pour réussir dans votre activité, est ce que vous pensez avoir les compétences pour réussir ? Si vous pensez que certains points doivent être améliorés, comment allez vous faire pour résoudre ces points faibles ?*

Motivez votre réponse :

*Pourquoi avez vous fait ce choix pour résoudre vos faiblesses ? Pouvez vous l'expliquer ?*

*Le passage du statut de salarié à celui d'entrepreneur va engendrer des modifications dans ma vie quotidienne.*

**☞ QUELLES SONT LES CONTRAINTES DE MON METIER ?**

Horaires décalés (boulangier).....

Obligation d'ouverture (tabac, presse).....

Ouverture le week-end (restaurant).....

Horaires de nuit ...

Diplôme obligatoire.....

Etablissement de devis .....

Facturation.....

Compte-tenu de certaines contraintes, je vais être obligé d'abandonner certaines activités (culturelles, sportives ...).

Lesquelles :.....

*La création d'une entreprise nécessite un engagement personnel très fort. Le créateur ne fait plus qu'un avec son entreprise. Les loisirs, le train de vie, la vie de famille s'en trouvent affectés.*

**☞ QUEL RÔLE AURA MON ENTOURAGE ?**

- Adhésion au projet .....
- Aide technique.....
- Aide matérielle ....
- Implication dans l'entreprise .....
- Soutien financier .

*Dans bon nombre de créations, l'entourage familial joue un rôle important pour le créateur. Il a besoin de se sentir soutenu dans son projet, tant moralement que techniquement parfois.*

**☞ QUELLE EST MA SITUATION PERSONNELLE ?**

Revenus actuels	
➤ Créateur	
➤ Conjoint	
TOTAL	

Engagements personnels	
➤ Remboursement de prêt personnel	
➤ Dépenses mensuelles	
TOTAL	

➤ Revenu minimum à prévoir	
----------------------------	--

*Indiquez vos revenus actuels, ainsi que vos engagements personnels. Le revenu que devrez retirer de votre entreprise devra se rapprocher de votre revenu actuel, surtout si vous avez des engagements personnels à honorer.*

**☞ EST CE QUE LE CONJOINT AURA UN RÔLE ACTIF DANS L'ENTREPRISE ?**

*Si oui, indiquez son parcours professionnel. Son expérience est-elle complémentaire ou identique à la mienne ?*

*Quel sera son rôle dans l'entreprise ? Le commercial, la gestion, l'administratif, la comptabilité, le technique ?*

*Est-ce que le conjoint sera salarié, ou collaborateur non rémunéré ?*

*Le conjoint va-t-il travailler à temps plein dans l'entreprise ?*

**☞ EST CE QUE VOUS AUREZ DES ASSOCIÉS ?**

*Si oui, combien me faut-il d'associés ? Est-ce que je les ai déjà choisis ? Quelle est leur part dans la société, leur contribution au capital ?*

*Est-ce que ce sont des associés actifs, qui vont s'impliquer dans la vie de l'entreprise, ou bien des apporteurs d'argent qui seront rémunérés par des dividendes ?*

*Quel est leur parcours professionnel, vont-ils avoir une fonction dans l'entreprise ?*

*Est-ce que les associés ont une expérience professionnelle dans mon projet d'entreprise, et vont-ils m'apporter un parrainage ?*

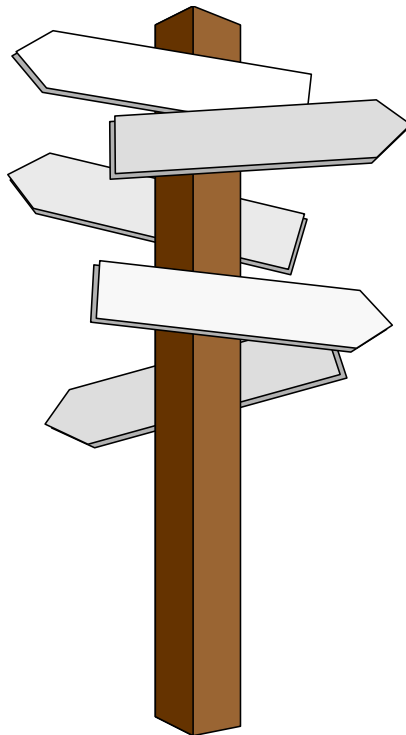
 **CONCLUSION**

Compte tenu de mes compétences, de mes points forts, de mes points faibles, mon projet est-il cohérent ?

OUI  ..... NON

*Ce bilan personnel n'est en rien destiné à vous décourager, mais il doit vous permettre de vous poser un certain nombre de questions sur la cohérence de votre projet. En effet, il se peut que vous trouviez certaines faiblesses dans votre projet. Il vous faudra alors trouver une solution pour résoudre ces faiblesses.*

*Ce bilan est avant tout un axe de réflexion personnelle. Il n'a d'autre but que de vous faire réfléchir sur votre projet de création. Néanmoins un certain nombre de renseignements peuvent être demandés par des futurs partenaires, banque ou organisme de financement, et notamment les organismes consulaires tels que Chambre de commerce et d'Industrie ou encore Chambre de Métiers, qui doivent être pour vous des partenaires privilégiés, car ils vous accompagneront tout au long de votre parcours de création.*



## LE PROJET

### ☞ **Nature de l'activité :**

*Présentation de l'activité de l'entreprise. Description et spécificités de votre métier.*

### ☞ **Les produits ou services :**

*Faites la liste des produits, ou famille de produits que vous allez vendre.*

*Si vous êtes prestataires de service, énumérez les différentes prestations que vous allez vendre.*

### ☞ **Date de démarrage :**

*Indiquez la date de démarrage probable de votre entreprise.*

*Conseil : Commencez plutôt en début de trimestre, certaines cotisations sociales sont dues pour le trimestre entier, même si l'on démarre en fin de trimestre.*

### ☞ **Raison sociale :**

*Votre entreprise aura t-elle un nom commercial ?*

*Conseil : Si oui, renseignez-vous auprès de l'INPI, Institut National de la Propriété Industrielle, pour savoir si le nom que vous voulez n'est pas déjà pris.*

### ☞ **Adresse :**

CP : Ville :

Téléphone - Fax - Mail

### ☞ **Historique du projet :**

*Votre projet de création est-il récent, ou est ce le fruit d'une réflexion plus ancienne ? Quelle est l'origine du projet ?*

### ☞ **Motivations :**

*Quelles sont vos motivations personnelles pour créer votre entreprise ? Essayez de les expliquer, un banquier peut vous le demander*

*Pourquoi voulez-vous créer ?*

☞ *Créer mon emploi*

☞ *J'y pense depuis longtemps*

☞ *Opportunité*

☞ *Ambition*

☞ *Volonté d'autonomie*

☞ *Autres*

### ☞ **OBJECTIFS DU PROJET**

*Quels sont vos objectifs au moment de la création de votre entreprise ? Quel est le but que vous vous fixez pour cette année ?*

Au départ

Devenir autonome (chef)

Gagner de l'argent

Construire une équipe, .../...

*Et plus tard, dans quelques années ?*

A terme

### ☞ **EN CONCLUSION DU PROJET**

*Faites-vous un résumé de votre projet, certains partenaires peuvent vous le demander. Sur une page, faites l'historique du projet, décrivez vos motivations pour créer, et puis expliquez l'activité de l'entreprise, ses produits, son marché.*

## L'ETUDE COMMERCIALE

### **"Une entreprise ne vit que parce qu'elle a des clients".**

*L'étude commerciale est la première étape de tout projet de création. C'est une démarche essentielle, qui va conditionner en grande partie la réussite du projet.*

*Vous devez vous poser un certain nombre de questions.*

*Cerner vos objectifs ...*

*Quelle clientèle vais-je viser ?*

*Quels produits ou services vais-je proposer ?*

*Quels sont mes atouts pour attirer la clientèle ?*

*Quels moyens vais-je utiliser pour me faire connaître ?*

....

*Connaître votre environnement ...*

*Atouts et faiblesses de votre "zone d'activité" ?*

*Quels sont les besoins de votre clientèle ?*

*Comment sont-ils satisfaits actuellement ?*

*Qui sont vos partenaires ? (fournisseurs, comptable, banquier, assureur ...)*

*Contraintes légales de votre activité ? (mise aux normes, sécurité des machines ...)*

....

*Connaître vos concurrents ...*

*Atouts et faiblesses de vos concurrents ?*

*Quelles prestations offrent-ils, à quel prix ?*

*Quelle est leur notoriété, leur image de marque ?*

*Ces concurrents sont-ils présents sur votre marché ?*

*Quelles sont vos différences pour ajuster vos prestations ?*

....

*Affiner votre approche du marché ...*

*Quel est le prix pratiqué en moyenne pour vos prestations ?*

*Quel serait le prix accepté par vos clients ?*

*Quels sont les besoins de vos clients ?*

....

## VOTRE ETUDE COMMERCIALE

### L'ACTIVITE

Mon secteur d'activité

*Définissez votre secteur d'activité.*

Type d'activité

Sédentaire .....  Ambulant

*Aurez-vous une activité sédentaire ou ambulante ? Ou les deux ?*

Où vais-je exercer mon activité ?

*Indiquez le lieu, la zone géographique ou la région où vous allez exercer votre activité.*

Pourquoi cet emplacement ? (pour un commerce)

- Contraintes familiales ou personnelles
- Recherche d'opportunité
- Lieu de passage
- Centre commercial
- Regroupement de commerces spécialisés
- Autres (parking)

Motivez votre réponse

***Important** : n'oubliez jamais que pour un commerce, l'emplacement est CAPITAL pour réussir. Si vous l'oubliez, vous risquez d'avoir de gros problèmes.*

Pourquoi cet emplacement ? (pour une entreprise de services)

- Besoin d'une adresse de prestige
- Besoin d'une adresse de proximité
- Besoin d'une adresse avec de larges accès
- Besoin d'une adresse où je ne dérange pas
- Besoin d'une adresse en zone industrielle ou artisanale
- Autres

Motivez votre réponse

***Important** : Pour une entreprise de services, l'emplacement peut être motivé par d'autres critères que pour un commerce. Les accès faciles et rapides, la proximité de réseaux routiers, autoroutiers ou ferroviaires, ainsi que le besoin de place pour exercer son activité sont effectivement importants pour certaines activités.*

Existe-t-il un syndicat professionnel dans mon métier ?

*Un syndicat professionnel possède des informations intéressantes sur la profession. Il est parfois utile de les interroger.*

☞ **Quel est le poids de mon secteur d'activité dans l'économie ?**

Votre marché est plutôt :

- Local
- Départemental
- Régional
- National

*Est ce que mon secteur d'activité a un poids important dans l'économie ?*

*Est-il porteur, représente t-il beaucoup d'entreprises ?*

Mon secteur est-il plutôt :

- En progression
- En stagnation
- En régression

Evolution du secteur d'activité

*Savez-vous comment évolue votre marché ?*

**Conseil** : renseignez vous auprès des chambres consulaires (commerce ou métiers), des syndicats professionnels.

Mon activité est-elle réglementée ?

*Attention aux contraintes dans certains métiers (qualité d'artisan, diplômes obligatoires, règles d'hygiène, autorisations diverses, .../...)*

☞ **Mes produits ou services**

Il s'agit de lister les différents produits ou services ou familles de produits ou activités que vous allez proposer à vos clients.

**Conseil** : Faites une approche des produits avec une ventilation maximum de 5 familles ou produits.

	Produits / services / activités	% de l'activité
1		
2		
3		
4		
5		

*Il est important de vérifier dans quelle phase de vie sont vos produits ou services :*

- ☞ Lancement
- ☞ Croissance
- ☞ Maturité
- ☞ Déclin

*Des produits ou services en phase de déclin sont amenés à disparaître rapidement. Il faut trouver des produits ou services de remplacement.*

 **La demande**

Qui seront mes clients ?

*Il s'agit de lister le type de clients avec lesquels vous allez travailler, en essayant de chiffrer le potentiel qu'ils représentent sur votre secteur géographique, et en essayant de donner un poids en % pour chacun d'eux.*

*Pour cela, utilisez le tableau de synthèse.*

A quels besoins et attentes répondent mes produits ou services ?

Quelle est la fréquence d'achat ou de renouvellement d'achat de mes produits/services ?

*C'est une information importante pour faire votre prévisionnel.*

*Pouvez-vous expliquer pourquoi ?*

 **LES CLIENTS**

*Essayez de trouver de l'information sur vos différents types de clients, en potentialité, et faites une répartition de votre activité suivant les cibles de clientèle que vous visez.*

CIBLE	MARCHE POTENTIEL	REPARTITION EN %
<b>PARTICULIERS</b>		
<b>GRAND PUBLIC</b>		
<b>CLIENTELE CIBLEE</b>		
<b>ENTREPRISES</b>		
<b>GRANDES ENTREPRISES</b>		
<b>INDUSTRIES</b>		
<b>PME/PMI</b>		
<b>ARTISANS</b>		
<b>COMMERCIALES</b>		
<b>SERVICES</b>		
<b>COMMERCES</b>		
<b>AGRICULTEURS</b>		
<b>COLLECTIVITES</b>		
<b>MAIRIES</b>		
<b>COMITES D'ENTREPRISES</b>		
<b>ASSOCIATION</b>		
<b>AUTRES</b>		

**La constitution du Chiffre d'Affaires.**

*Dans cette approche commerciale, essayez de trouver les éléments qui vous permettront de constituer votre chiffre d'affaires.*

*Pour chacune des activités, ou familles, ou produits, quelle est la quantité que je peux vendre, à quel prix, ça représente quel chiffre d'affaires potentiel ?*

**👉 LA CONCURRENCE**

Quels sont les cinq critères de réussite de mon métier ?

*Listez les 5 critères indispensables pour réussir dans votre métier. La diversité des produits, service après vente, qualité de l'accueil, .../...*

Existe-t-il des activités concurrentes à la mienne ?

Mes concurrents

Est-ce je connais mes cinq principaux concurrents ?

Si oui, lesquels :

*Il s'agit de repérer vos concurrents les plus virulents dans votre secteur. Pour cela, utilisez le tableau de synthèse.*

	1	2	3	4	5
Nom – Enseigne – Marque					
Localisation					
Taille de l'entreprise					
CA					
Points forts					
Points faibles					

Qu'est-ce que j'ai de plus par rapport à mes concurrents ?

*Qu'est ce qui vous différencie de vos concurrents ?*

**👉 Comment vais-je vendre ?**

Pour un commerce :

Adhésion à un groupement Achat

Oui  ..... Non

Adhésion à un réseau de coopération

Oui  ..... Non

Rester autonome

Oui  ..... Non

Pourquoi :

*Essayez de motiver votre réponse. Besoin de se regrouper pour acheter, d'adhérer à une association de commerçants, .../...*

 **Comment vais-je vendre ?**

Pour une entreprise de services :

Contact direct

Prospection téléphonique

Mailing

Réseau de connaissances

Site Internet

Réseau de prescription (sous traitance)

Pourquoi :

*Essayez de motiver votre réponse. Quels sont les moyens de communication que vous allez mettre en place pour vous faire connaître auprès de vos clients ?*

 **LES FOURNISSEURS ?**

***Quels seront mes fournisseurs ? Où sont-ils situés ? Quels sont les produits qu'ils vont vous fournir ? Quelles sont leurs conditions de vente ? Quels sont leurs délais de règlement ? Est-ce que vous avez d'un stock pour démarrer ? Quels sont leurs délais de réapprovisionnement ?***

 **LES AUTRES PARTENAIRES ?**

***Allez-vous adhérer à une franchise, un groupement d'achat, un groupement professionnel, une chaîne ?***

 **VOTRE POLITIQUE COMMERCIALE ?**

***Comment pensez-vous développer et maintenir votre clientèle?***

***Comment allez-vous trouver vos premiers clients ?***

***Comment voyez-vous l'évolution de votre entreprise dans les années qui viennent ?***

 **CONCLUSION**

*L'étude commerciale de votre projet doit vous permettre de vous situer sur votre marché. A l'issue de cette étude, vous devez savoir où vous allez.*

*Cette étape importante vous a permis de clarifier un certain nombre de points sur le plan commercial.*

*Vous allez maintenant chiffrer votre projet. C'est l'objet du dossier financier.*

## LE STATUT JURIDIQUE

### ☞ FORME JURIDIQUE

ENTREPRISE INDIVIDUELLE	EURL.....
SARL	SAS.....
SARL DE FAMILLE	SASU.....
AUTRE :	

### DANS LE CAS D'UNE SOCIETE :

NOMBRE D'ASSOCIES : .....

### REPARTITION DU CAPITAL

ASSOCIES	1	_____	PARTS SOIT	_____	%
	2	_____	PARTS SOIT	_____	%
	3	_____	PARTS SOIT	_____	%
	4	_____	PARTS SOIT	_____	%
	5	_____	PARTS SOIT	_____	%
	6	_____	PARTS SOIT	_____	%
	7	_____	PARTS SOIT	_____	%

### ☞ REGIME FISCAL

*Quel est le régime fiscal que vous allez choisir en matière d'imposition sur les bénéfices ?*

### MICRO ENTREPRISE

REEL SIMPLIFIE :

REEL NORMAL :

### ☞ REGIME TVA

*Quel est le régime fiscal que vous allez choisir en matière de paiement de la TVA ?*

### MICRO :

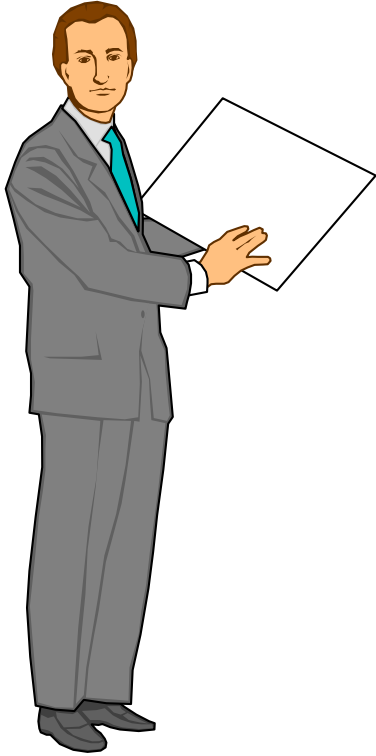
REEL SIMPLIFIE : ACOMPTES TRIMESTRIELS AVEC DECLARATION  
ANNUELLE

MINI REEL : REGIME FISCAL REEL SIMPLIFIE AVEC  
DECLARATION DE TVA MENSUELLE

REEL NORMAL : DECLARATION MENSUELLE

## LE DOSSIER FINANCIER

*Le dossier financier doit permettre de chiffrer les différents éléments concernant le démarrage de votre entreprise, ainsi que l'activité nécessaire pour votre première année d'exploitation.*



*Pour établir votre dossier financier, vous pouvez utiliser la méthodologie proposée. Cette méthodologie consiste à passer en revue tous les éléments constitutifs de votre dossier, dans un ordre chronologique, pour établir les différents documents nécessaires au chiffrage de votre projet.*

*Les différents tableaux et éléments ainsi calculés vous serviront non seulement pour vous, mais également pour constituer un dossier de prêt, ou de demande de subvention.*

*La méthodologie repose sur 14 étapes. Suivez les étapes les unes après les autres.*



*Votre dossier doit comporter notamment :*

- ↳ Le bilan d'ouverture.*
- ↳ Le compte de résultat prévisionnel.*
- ↳ Le plan de trésorerie.*
- ↳ Le plan de financement.*

***Bonne route !***

👉 **ÉTAPE 1 - LISTE DES INVESTISSEMENTS**

*Quels sont les investissements nécessaires pour démarrer votre entreprise ?*

<b>INVESTISSEMENTS</b>	<b>DATE</b>	<b>MONTANT HT</b>	<b>ACHAT</b>	<b>LOCATION</b>	<b>CREDIT BAIL</b>
<b>IMMOBILISATIONS INCORPORELLES</b>					
FONDS DE COMMERCE					
MURS COMMERCIAUX					
FRAIS CONSTITUTION STE					
ACHAT BREVET, LICENCE					
<b>IMMOBILISATIONS CORPORELLES</b>					
TERRAIN					
CONSTRUCTION					
BUREAUX					
MACHINE					
MATERIEL					
VEHICULE					
MOBILIER BUREAU					
MATERIEL DE BUREAU					
MATERIEL INFORMATIQUE					
TRAVAUX RENOVATION					
AMENAGEMENTS INTERIEURS./ EXTERIEURS					
<b>TOTAL</b>					

*Le total des investissements peut représenter un montant important à financer pour le créateur, et ainsi l'obliger à s'endetter lourdement.*

*Le tableau permet de répartir le financement des investissements en achat, location ou crédit-bail.*

**Important :**

*Les investissements que vous prévoyez d'acheter au départ nécessitent de trouver un financement AVANT de démarrer.*

*Les investissements techniques que vous prévoyez de louer ou de prendre en crédit-bail trouveront leur financement PENDANT l'exploitation de votre entreprise, car ils apparaîtront dans les charges mensuelles, et de ce fait devront être financés par le chiffre d'affaires.*

👉 **ÉTAPE 2 - LA TRESORERIE DE DEPART.**

*Quels sont les besoins à financer au démarrage de l'entreprise (2 ou 3 premiers mois d'activité) ?*

*Faites la liste de toutes les dépenses que vous aurez à payer, soit avant le démarrage effectif de votre entreprise, soit pendant la période précédant les premières recettes.*

<b>BESOINS</b>	<b>MONTANT T.T.C</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- PUBLICITE DE LANCEMENT</li> <li>- STAGE FORMATION</li> <li>- INSCRIPTION CCI - CDM</li> <li>- REMUNERATION PERSONNELLE (AVANT LES PREMIERES RECETTES OU LES PREMIERS BENEFICES)</li> <li>- SALAIRES DU PERSONNEL (1<sup>ER</sup> MOIS)</li> <li>- ACHATS MARCHANDISES OU MATIERES PREMIERES</li> <li>- HONORAIRES (COMPTABLE-CONSEIL JURIDIQUE)</li> <li>- CAUTION BAIL COMMERCIAL</li> <li>- LOYER AVANCE</li> <li>- FRAIS REGIE</li> <li>- BRANCHEMENTS DIVERS (EAU, TELEPHONE, ELECTRICITE...)</li> <li>- ASSURANCE</li> <li>- T.V.A. SUR INVESTISSEMENTS</li> <li>-</li> <li>-</li> </ul>	
<b>TOTAL</b>	

*La trésorerie de départ est très importante à chiffrer. Elle fait partie intégrale du financement de votre projet.*

*Le financement des investissements permet un bon démarrage de votre activité.*

*Le financement de votre trésorerie de départ assure la pérennité et la crédibilité de votre projet.*

👉 **ÉTAPE 3 - LE BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT (BFR).**

*C'est la réserve de trésorerie nécessaire pour financer votre stock et les crédits de vos clients.  
Le BFR dépend :*

- ↳ *de votre stock.*
- ↳ *du délai de règlement de vos clients.*
- ↳ *du délai de règlement à vos fournisseurs.*

*Vous pouvez distinguer le BFR de démarrage, et le BFR moyen nécessaire pour votre activité.  
Le calcul du BFR est simple :*

B.F.R. DE DEMARRAGE		B.F.R. MOYEN	
<b>STOCK DE DEPART</b>	<b>— CREDIT FOURNISSEURS</b>	<b>STOCK MOYEN</b>	<b>— CREDIT FOURNISSEURS</b>
<b>+</b>	<b>=</b>	<b>+</b>	<b>=</b>
<b>CREDIT CLIENTS</b>	<b>B.F.R. DEMARRAGE</b>	<b>CREDIT CLIENTS</b>	<b>B.F.R. MOYEN</b>

**CALCUL DU BFR**

*Pour calculer votre BFR, il faut partir du CA. L'étude commerciale vous a permis d'apprécier la clientèle potentielle et d'évaluer l'activité prévisionnelle. Cette méthode permet d'approcher votre CA prévisionnel pour la première année. C'est ce CA qui servira à calculer le BFR. Celui-ci pourra être affiné lors de l'établissement du compte de résultat.*

➤ **Stock :**

Valeur du stock à constituer au départ (pour le BFR de démarrage).....€

Valeur du stock moyen (pour le BFR moyen)..... €

➤ **Crédit clients = Chiffre affaires T.T.C x délai règlement moyen (en jours)**

360

➤ **Dettes fournisseurs = Achats T.T.C x délai paiement moyen (en jours)**

360

*NB: Les achats de marchandises ou matières premières sont calculés en appliquant un % sur le CA.*

$$\text{BFR} = \boxed{\text{STOCK}} + \boxed{\text{CREDIT CLIENTS}} - \boxed{\text{CREDIT FOURNISSEURS}}$$



👉 **ETAPE 5 – EVALUATION DES CHARGES VARIABLES**

**Méthode du %.**

*Il s'agit de faire une évaluation des charges variables en % des ventes. Ce % est variable suivant les professions, et il est généralement connu des professionnels du métier. Il permet de calculer le coût d'achat des marchandises ou des matières premières utilisées.*

**Méthode du coefficient.**

*Le coefficient permet de passer du Prix d'achat H.T. d'une marchandise au Prix de vente T.T.C. de cette même marchandise.*

*Ainsi un coefficient de 3 signifie qu'une marchandise achetée 100 € H.T. sera revendue 300 € T.T.C. Le % d'achat du CA se calcule alors de la manière suivante :*

*Cas d'une marchandise revendue à 19,6 % cde T.V.A.*

*300 € T.T.C. / 1,196 = 250,84 € H.T.*

*Ainsi 100 € H.T. acheté génère 250 € de C.A..*

*Le % d'achat de marchandise est donc de  $100 € / 250 € = 0,4$*

*soit un pourcentage de marchandise de 40 % du C.A.*

*Pour faire une évaluation de vos charges variables, utilisez le tableau ci après, permettant une répartition de votre Chiffre d'affaires en 5 activités possibles. Utilisez, suivant vos différentes activités, soit le % d'achat par rapport au CA, soit le coefficient.*

Activité Ou Produit	% du C.A.	Marchandises Matières premières et fournitures Achat de sous-traitance	% Achat par rapport au C.A.	Coefficient moyen
1				
2				
3				
4				
5				
		<b>TOTAL DES CHARGES VARIABLES</b>		

**👉 ETAPE 6 – EVALUATION DES CHARGES FIXES**

*Il s'agit d'évaluer vos charges d'exploitation de la 1<sup>ère</sup> année :*

*Dans le cas d'une reprise, les chiffres des années précédentes vous permettront de faire une estimation assez fine des charges.*

*Dans le cas d'une création, il est plus difficile de faire cette évaluation. Il est toutefois possible de demander conseil, de faire des recherches, de s'inspirer d'autres entreprises ayant la même activité.*

*Voici une liste assez complète des charges fixes que l'on trouve dans une entreprise.*

<b>FOURNITURES CONSOMMABLES</b>	<b>ANNEE 1</b>	<b>ANNEE 2</b>	<b>ANNEE 3</b>
Electricité			
Eau			
Chauffage			
Téléphone			
Emballages			
Fournitures bureau			
Petit outillage			
Produits d'entretien			
Carburant			
Frais postaux			
Autres			
<b>TOTAL FOURNITURES CONSOMMABLES</b>			

<b>AUTRES CHARGES</b>	<b>ANNEE 1</b>	<b>ANNEE 2</b>	<b>ANNEE 3</b>
Loyer et charges locatives			
Crédit bail (machine)			
Locations diverses (voiture)			
Entretien et réparations (machine, véhicule, locaux)			
Assurances			
Maintenance			
Documentation			
Formation			
Publicité			
Honoraires comptable			
Honoraires autres			
Frais de déplacement			
Missions- réceptions			
Cotisations (syndicat)			
Redevance (franchise)			
Redevance SACEM			
Frais inscription CCI/CDM			
Vêtements de travail			
Petits aménagements			
Services bancaires			
Divers			
<b>TOTAL AUTRES CHARGES</b>			

<b>CHARGES DE PERSONNEL ET IMPOTS</b>	<b>ANNEE 1</b>	<b>ANNEE 2</b>	<b>ANNEE 3</b>
Salaire + charges chef d'entreprise (si salarié)			
Salaires + charges employés			
Cotisations sociales de l'exploitant (si TNS)			
Divers (Mutuelle)			
Impôts et taxes			
Taxe professionnelle			
<b>TOTAL CHARGES DE PERSONNEL ET IMPOTS</b>			
<b>TOTAL DES CHARGES FIXES</b>			

**👉 ETAPE 7 – CALCUL DES AMORTISSEMENTS**

*Les investissements que vous avez décidé d'acheter et qui figurent en achat dans la liste des investissements (ETAPE 1) vont subir un amortissement au cours de la 1<sup>ère</sup> année, correspondant à leur usure comptable.*

*Ces amortissements constatent la dépréciation des investissements et constituent une charge d'exploitation pour votre entreprise. Il faut donc les prendre en compte et comptabiliser dans les charges le montant annuel des amortissements.*

**Tableau de calcul des amortissements**

INVESTISSEMENTS	MONTANT HT	DUREE AMORTISSEMENT		AMORTISSEMENT ANNUEL
		Normale	Retenue	
Frais constitution société		3 ans		
Bureaux		10 ans		
Construction		20 ans		
Machine		5-7 ans		
Matériel		5-7 ans		
Véhicule		5 ans		
Mobilier bureau		5 ans		
Matériel bureau		5 ans		
Matériel informatique		3-4 ans		
Travaux rénovation		5-7 ans		
Aménagements		5-7 ans		
Brevet, licence		5-10 ans		
<b>TOTAL DES AMORTISSEMENTS</b>				

**👉 ETAPE 8 – LE REMBOURSEMENT DU PRET**

*Le bilan de départ permet de calculer le montant de l'emprunt à demander à la banque, compte tenu de tous les besoins à financer.*

*Le banquier est alors en mesure de vous faire un tableau d'amortissement du prêt qui vous sera nécessaire pour votre dossier financier.*

*A noter que l'emprunt global qui vous est nécessaire peut faire l'objet de plusieurs prêts, dans des organismes différents, banque, PCE, autre, sur des durées différentes, à des taux différents. Si tel est le cas, quand le ou les banquiers vous auront donné leur plan de remboursement, vous pourrez cumuler les différents prêts et reporter pour la première année, le total des annuités, des amortissements des prêts (part du capital remboursé), et le total des intérêts cumulés pour la première année.*

<b>Année</b>	<b>Capital restant dû</b>	<b>Annuités</b>	<b>Amortissement du prêt</b>	<b>Intérêts</b>
<b>TOTAL</b>				

**Montant du remboursement annuel** ←

**Montant du capital remboursé dans l'année** ←

**Montant des intérêts payés dans l'année.** ←

*Les intérêts représentent une charge dans le compte de résultat.*

➡ **ETAPE 9 – RECAPITULATIF DES CHARGES**

*Dans cette étape, faites un récapitulatif de vos charges fixes.*

	<b>CHARGES FIXES</b>
<b>Fournitures consommables</b>	<input type="text"/> €
<b>Autres charges</b>	<input type="text"/> €
<b>Charges de personnel</b>	<input type="text"/> €
<b>Amortissements</b>	<input type="text"/> €
<b>Intérêts annuels d'emprunt</b>	<input type="text"/> €
<b>TOTAL CHARGES FIXES</b>	<input style="border: 2px solid black;" type="text"/> €

➡ **ETAPE 10 – EVALUATION DU RESULTAT MINIMUM**

*Le résultat minimum dégagé doit permettre à l'exploitant de pouvoir se rémunérer et de rembourser le capital de l'emprunt de la 1<sup>ère</sup> année.*



<b>Rémunération dirigeant</b>		<input style="border: 2px solid black;" type="text"/> €
<b>Capital de l'emprunt à rembourser (voir étape 8 : amortissement annuel du prêt)</b>	+	<input style="border: 2px solid black;" type="text"/> €
<b>Résultat Minimum</b>	=	<input style="border: 2px solid black;" type="text"/> €

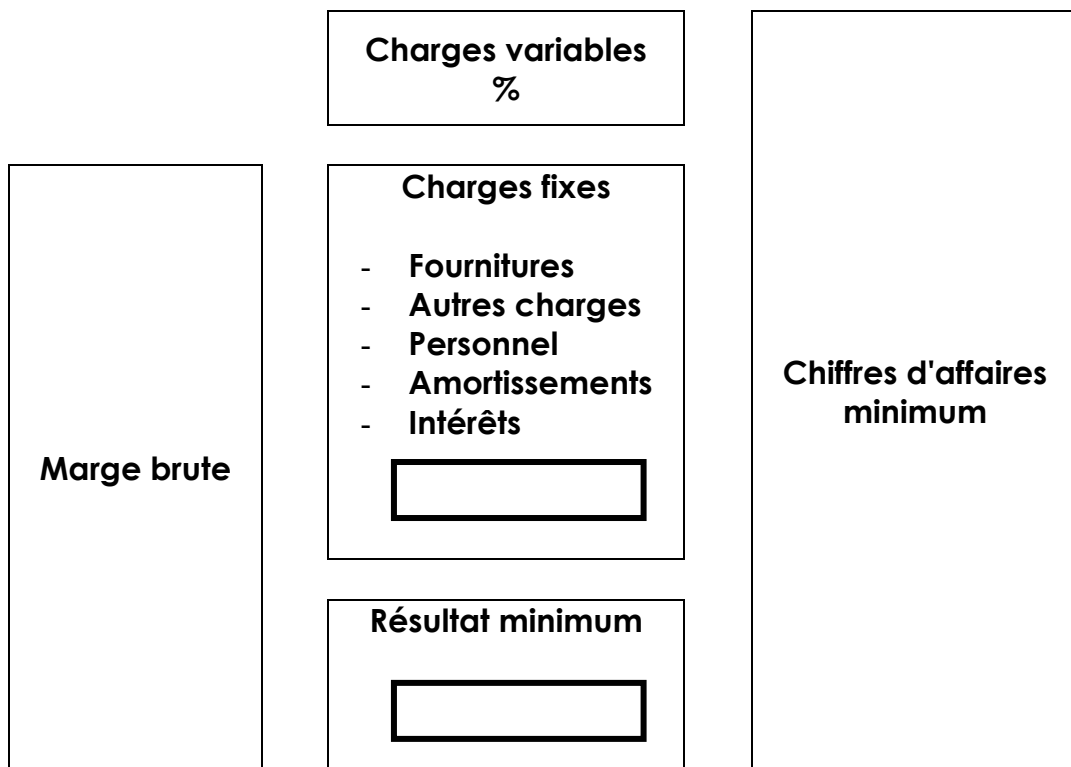
👉 **ETAPE 11 – CALCUL DU SEUIL DE RENTABILITE**

*Le seuil de rentabilité est votre Chiffre d'affaires minimum à atteindre la première année pour couvrir toutes les charges que vous avez estimé, et vous permettre de dégager un revenu minimum.*

**Calcul de la marge brute**

	En %	
<b>Pour faire une vente de</b>	100 €	100 %
<b>Coût achat marchandises/matières</b>	- €	- %
<b>Marge brute =</b>	= €	= %

*Le seuil de rentabilité est le CA minimum à réaliser pour couvrir toutes les charges, fixes et variables, et dégager un bénéfice minimum.*



**Marge brute = charges fixes + résultat minimum**

**Si les charges variables représentent X % du CA (étape 9),  
Alors la marge brute représente la différence, soit (100 – X)% du CA.**

**CA minimum :**  €

*A ce stade du dossier prévisionnel, vous êtes en mesure de savoir quel sera votre CA à atteindre la 1<sup>ère</sup> année.*

*Avant de poursuivre, vérifiez la cohérence de ce CA en fonction de votre marché, de la concurrence, de vos produits, ...*

Rappel du CA minimum :  €

---

### **Pour un commerce**

Sur 240 jours → CA jour :  €

CA jour  € soit une recette TTC jour  €

En fonction des différentes activités que vous avez, faites une ventilation de la recette jour par activité.

Pour un panier moyen par activité de  €

⇒ Nombre clients jour par activité :

---

### **Pour une entreprise de service**

Sur 11 mois → CA mois :  €

Si vous avez plusieurs activités, faites une ventilation de votre CA par activité.

Pour chaque activité, faites le calcul suivant :

CA mois  € pour une prestation moyenne de  €/mois

⇒ Nombre prestations /mois :

☞ REPARTITION DU CA.

	Activité Ou Produit	% du C.A.	C.A H.T. Minimum Activité	% Achat par activité.	Coeff. moyen	ACHAT	Marge Brute	% Marge Brute
1								
2								
3								
4								
5								
	<b>TOTAL</b>							

☞ CHIFFRES CLES.

Pour un commerce.

	Activité Ou Produit	C.A H.T. Minimum Activité	Taux de TVA	RECETTES T.T.C.	Nombre de jours d'ouverture	Recette ou panier moyen
1						
2						
3						
4						
5						
	<b>TOTAL</b>					

Pour une entreprise artisanale ou de services.

	Activité Ou Produit	C.A H.T. Activité	Nombre de jours de travail	Facturation journalière H.T.	Prix de vente de l'heure (①)
1					
2					
3					
4					
5					
	<b>TOTAL</b>				

(①) : Marge brute divisée par 7 ou 8 Heures, déduction faite des achats de marchandises.

**IMPORTANT**

*Dans tous les cas, il faut rapprocher cette synthèse de l'approche commerciale que vous avez faite. Est-ce cohérent ? Est-ce possible ?*

*Vous pouvez alors faire votre compte de résultat prévisionnel.*

**LE COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL**

<b>PRODUITS</b>	<b>ANNEE 1</b>	<b>%</b>	<b>ANNEE 2</b>	<b>%</b>	<b>ANNEE 3</b>	<b>%</b>
- Activité 1 _____						
- Activité 2 _____						
- Activité 3 _____						
- Activité 4 _____						
- Activité 5 _____						
<b>TOTAL DES PRODUITS</b>						
<b>CHARGES</b>						
- Matières premières						
- Marchandises						
<b>TOTAL ACHATS CONSOMMES</b>						
<b>MARGE BRUTE</b>						
- Fourniture consommables						
- Autres charges externes						
<b>TOTAL CONSOMMABLES ET AUTRES CHARGES</b>						
<b>VALEUR AJOUTEE</b>						
- Charges de personnel						
- - Impôts et taxes						
<b>TOTAL CHARGES PERSONNEL / IMPOTS</b>						
<b>EXCEDENT BRUT EXPLOITATION</b>						
- Amortissements						
<b>RESULTATS EXPLOITATION</b>						
- Frais financiers (intérêts d'emprunt)						
<b>RESULTAT NET</b>						

**👉 ETAPE 12 – MENSUALISATION DU COMPTE DE RESULTAT**

*Objectif : permettre de faire des prévisions de tableaux de bord mensuels*

*Il s'agit, dans cette étape, de faire une prévision mensuelle de votre activité, en partant de votre compte de résultat prévisionnel.*

*Pour ce faire, vous pouvez mensualiser les charges fixes (fournitures, autres charges, personnel, amortissements, intérêts) de façon constante, en provisionnant chaque mois un douzième des charges fixes totales.*

*En ce qui concerne l'objectif mensuel de CA, essayez de positionner un CA mensuel correspondant à la nature de votre activité, de la saisonnalité, des périodes creuses ou fortes,*

...

*Les charges variables, en % du CA mensuel seront ainsi calculées mois/mois.*

*Le résultat sera alors établi mois par mois, par soustraction du CA mensuel et du total des charges fixes et variables.*

	Total	1	2	3	4	→	12
<b>Chiffre d'affaires</b>							
Activité 1							
Activité 2							
Activité 3							
Activité 4							
Activité 5							
<b>TOTAL PRODUITS</b>							
<b>Charges variables</b>							
- Achats activité 1							
- Achats activité 2							
- Achats activité 3							
- Achats activité 4							
- Achats activité 5							
<b>TOTAL CHARGES VARIABLES</b>							
<b>Charges fixes</b>							
<b>Consommables</b>							
<b>Autres charges</b>							
<b>Personnel</b>							
<b>Impôts et taxes</b>							
<b>Amortissements</b>							
<b>Frais financiers</b>							
<b>TOTAL CHARGES FIXES</b>							
<b>TOTAL CHARGES</b>							
<b>RESULTAT</b>							

### 👉 ÉTAPE 13 – PLAN DE TRÉSORERIE

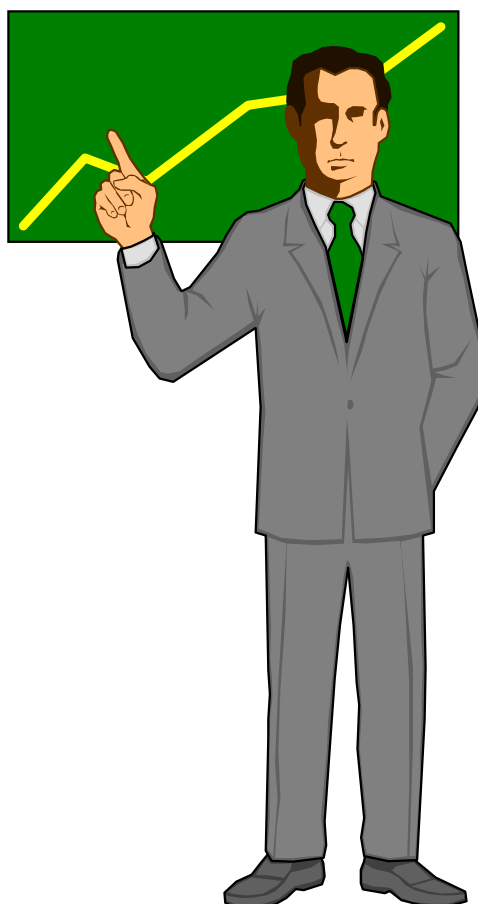
*Il s'agit de faire une prévision de recettes et de dépenses, mois/mois. Vous pourrez vous aider de l'étape précédente, avec la prévision mensuelle d'activité.*

**ATTENTION TOUTEFOIS** de prendre en compte les montants TTC, tant en recettes qu'en dépenses, pour faire votre prévision de trésorerie.

*Le plan de trésorerie intégrera également votre apport personnel, l'emprunt bancaire, les différentes aides obtenues, ainsi que le financement des investissements, la TVA à reverser, les remboursements d'emprunt.*

#### **IMPORTANT**

*Si vous travaillez avec plusieurs taux de TVA, 19,6 % et 5,5 %, utilisez un taux moyen de TVA pour faire vos prévisions de trésorerie. Cela vous simplifiera les calculs.*



### Plan de trésorerie prévisionnelle

	Mois M-1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<b>Recettes</b>													
- Apport personnel ou capital													
- Emprunt													
- Recettes clients													
- Autres recettes													
<b>TOTAL RECETTES</b>													
<b>Dépenses</b>													
- Achat de Matières premières													
- Achat de Marchandises													
- Electricité													
- Eau													
- Chauffage													
- Téléphone													
- Emballages													
- Fournitures bureau													
- Petit outillage													
- Produits d'entretien													
- Carburant													
- Frais postaux													
- Loyer et charges locatives													
- Crédit bail (machine)													
- Locations diverses (voiture)													
- Entretien et réparations (machine, véhicule, locaux)													
- Assurances													
- Maintenance													
- Documentation													

	Mois M-1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
- Formation													
- Publicité													
- Honoraires comptable													
- Honoraires autres													
- Frais de déplacement													
- Missions- réceptions													
- Cotisations (syndicat professionnel)													
- Redevance (franchise)													
- Redevance SACEM													
- Frais inscription CCI/CDM													
- Vêtements de travail													
- Petits aménagements (fleurs, plantes, ...)													
- Services bancaires													
- Divers													
- Salaire chef d'entreprise (si salarié)													
- Charges/salaire													
- Salaires employés													
- Charges/salaires employés													
- Cotisations de l'exploitant													
- Impôts et taxes													
Taxes professionnelles													
Remboursement emprunt													
TVA à reverser													
Investissement													
Prélèvements personnels													
<b>TOTAL DEPENSES</b>													
SOLDE													
SOLDE CUMULE													

👉 **ETAPE 14 – PLAN DE FINANCEMENT ANNUEL**

<b>BESOINS</b>		<b>RESSOURCES</b>	
<b>INVESTISSEMENTS</b> - FOND DE COMMERCE - MURS COMMERCIAUX - FRAIS CONSTITUTION STE - TERRAIN - CONSTRUCTION - BUREAUX - MACHINE - MATERIEL - VEHICULE - MOBILIER BUREAU - MATERIEL DE BUREAU - MATERIEL INFORMATIQUE - TRAVAUX RENOVATION - AMENAGEMENTS INTERIEURS/EXTERIEURS - ACHAT BREVET, LICENCE		<b>CAPITAUX PROPRES</b>  - APPORT PERSONNEL OU - CAPITAL DE LA SOCIETE - COMPTES COURANTS D'ASSOCIES	
<b>TOTAL</b>		<b>TOTAL</b>	
<b>TRESORERIE DE DEPART</b> - PUBLICITE DE LANCEMENT - STAGE FORMATION - INSCRIPTION CCI/CDM - REMUNERATION PERSONNELLE (AVANT LES PREMIERES RECETTES OU LES PREMIERS BENEFICES) - SALAIRES DU PERSONNEL (1 <sup>ER</sup> MOIS) - ACHATS MARCHANDISES OU MATIERES PREMIERES - HONORAIRES (COMPTABLE-CONSEIL JURIDIQUE) - CAUTION BAIL COMMERCIAL - LOYER AVANCE - FRAIS REGIE - BRANCHEMENTS DIVERS (EAU, TELEPHONE, ELECTRICITE...) - ASSURANCE - T.V.A. SUR INVESTISSEMENTS		<b>SUBVENTIONS</b>  - ETAT - REGION (1001 TALENTS) - DEPARTEMENT - AUTRE	
		<b>TOTAL</b>	
		<b>Emprunt</b> - BANQUE 1 - BANQUE 2 - PCE - RDI/ADIE AUTRE	
<b>TOTAL</b>		<b>TOTAL</b>	
<b>BFR VARIATION</b>		<b>AUTOFINANCEMENT</b> (RESULTAT APRES PRELEVEMENT EXPLOITANT + AMORTISSEMENT)	
<b>REMBOURSEMENT D'EMPRUNT</b> (CAPITAL REMBOURSE)			
<b>TOTAL DES BESOINS</b>		<b>TOTAL DES RESSOURCES</b>	

**Autofinancement = Résultat après prélèvement + Amortissements** (Entreprise Individuelle)

**Autofinancement = Résultat non distribué + Amortissements** (Société)