

« Construire Mon Projet d'Entreprise »

Nom :

Prénom :

Téléphone :

Mail :

Projet :

CCI de :

Dates du stage « 5 Jours pour Entreprendre » :

Lieu :

Conseiller référent CCI :

Vous souhaitez créer ou reprendre une entreprise ?

Votre Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI) vous propose de « **construire votre projet d'entreprise** » grâce à ce document abordant les points clés de la création/reprise d'entreprise.

Il sera une « feuille de route » précieuse dans l'élaboration de votre projet que vous pourrez compléter au fur et à mesure des informations recueillies durant le stage « **5 jours pour entreprendre** » et lors des **rendez-vous avec le conseiller création** de votre CCI.

Ce document de travail est **organisé par thématique**, depuis l'étude de marché jusqu'aux formalités d'immatriculation de votre entreprise.

Il vous sera très utile pour le montage de votre « **business plan** ».

SOMMAIRE

Fiche 1 - Votre projet - Vous - Vos associés	5
Fiche 2 – Etude de marché	8
• Le marché et les tendances du marché	
• Les facteurs d'influence sur votre marché	
• Les concurrents	
• Les clients et leurs comportements	
• Les fournisseurs	
• La réalisation de votre étude	
Fiche 3 – Stratégie marketing et commerciale –Développement envisagé.....	11
• Produits et services - prix de vente	
• Mode de distribution et optimisation du lieu de vente	
• Promotion / Communication des produits et services proposés	
• Analyse de vos forces et faiblesses par rapport aux concurrents	
• Développement envisagé	
Fiche 4 - Locaux, moyens humains et matériels	14
• Locaux d'exploitation	
• Moyens humains	
• Moyens matériels et travaux d'aménagement	
Fiche 5 - Etude juridique, fiscale, sociale et patrimoniale	16
• Réglementations, autorisations et normes	
• Régime fiscal / social, mode d'imposition et autres taxes	
• Comment choisir votre forme juridique ?	
• Protection du patrimoine de l'entreprise	
• Protection sociale et assurances	

Fiche 6 - Prévisions financières et outils de gestion.....	20
• Elaboration du Chiffre d’Affaires prévisionnel sur 3 ans	
• Compte de résultat prévisionnel et Soldes Intermédiaires de Gestion sur 3 ans	
• Plan de trésorerie TTC sur 12 mois	
• Tableau du Besoin en Fonds de Roulement	
• Tableaux de bord	
Fiche 7 - Financement du projet et aides à la création d’entreprise	26
• Plan de financement prévisionnel sur 3 ans	
• Aides, exonérations, prêt bancaire et autres et financement	
Fiche 8 - Les formalités à accomplir pour s’installer.....	28
Synthèse de votre projet	29
Rétro – Planning	30
ANNEXES	
Sites Web	31
Glossaire	32

FICHE 1

VOTRE PROJET – VOUS – VOS ASSOCIES

1. Votre projet

1. Est-ce un projet de création ou de reprise ?

2. Quelle est la date de création/reprise prévue ?

3. Quel est le lieu géographique choisi pour l'implantation de votre entreprise ?

4. Quel est le secteur d'activité envisagé ?
 - Café Hôtellerie Restauration
 - Commerce
 - Service aux entreprises
 - Service aux particuliers
 - Industrie
 - BTP
 - Autre - Précisez :

5. Quelle sera l'activité principale de votre entreprise ?

6. Envisagez-vous de créer seul(e) ou avec des associés ?

7. Avez-vous trouvé un nom pour votre entreprise ?

Pensez à vérifier l'existence de ce nom auprès de l'Institut National de la Propriété Industrielle / [INPI](#)

OUI NON

2. Vous

8. Que recherchez-vous en créant ou reprenant votre entreprise ?

Vous épanouir, réaliser un rêve, gagner de l'argent, être autonome dans vos décisions, être au contact des autres, etc..

9. Quels sont vos points forts pour mener à bien ce projet ?

Passion pour ce métier, connaissances techniques, expérience dans le domaine exercé, etc.

10. Quelles sont les compétences (acquises au cours de votre expérience) utiles à votre projet ?

11. Quels sont les diplômes acquis ou formations réalisées utiles à votre projet ?

12. Avant de créer/reprendre votre entreprise, y a-t-il des diplômes que vous devez acquérir ou des formations que vous devez suivre ?

OUI NON

Si OUI, lesquels ?

13. Avez-vous étudié l'impact de votre projet sur les plans suivants ?

Familial OUI NON Commentaires :

Personnel OUI NON Commentaires :

Financier OUI NON Commentaires :

14. Disposez-vous déjà d'un apport personnel ?

OUI NON

Si OUI, quel % de votre investissement cet apport représente-t-il ?

15. Avez-vous des personnes dans votre entourage personnel qui ont créé leur entreprise et qui peuvent vous aider ou vous conseiller ?

OUI NON

16. Quels sont les réseaux que vous envisagez de contacter pour vous aider dans votre projet ?

Chambre de Commerce et d'industrie OUI NON Commentaires :

Syndicat professionnel OUI NON Commentaires :

Réseau de commerçants OUI NON Commentaires :

Expert comptable OUI NON Commentaires :

Notaire, avocat OUI NON Commentaires :

Autre réseau : OUI NON Commentaires :

TESTEZ VOTRE PROFIL ENTREPRENEURIAL

WWW.CCI.FR/WEB/CREATION-D-ENTREPRISE/TEST-ENTREPRENEUR

3. Vos associés

17. Combien aurez-vous d'associés ?

18. Qui seront vos associés et quelles seront leurs contributions ?

Associé 1 Ami(e) , famille , relation professionnelle
Contribution (apport en capital...) :

Associé 2 Ami(e) , famille , relation professionnelle
Contribution (apport en capital...) :

Associé 3 Ami(e) , famille , relation professionnelle
Contribution (apport en capital...) :

19. Certains de vos associés auront-ils une fonction dans l'entreprise ?

OUI NON

Si OUI, laquelle ?

Associé 1 Fonction (Commercialisation)

Associé 2 Fonction (Commercialisation)

20. Avez-vous parlé de vos objectifs à vos futurs associés ?

OUI NON

Si OUI, les partagent-ils ?

OUI NON Commentaires :

21. Quels sont leurs atouts, compétences, connaissances, motivations par rapport à votre projet ?

FICHE 2

ETUDE DE MARCHÉ

L'étude de marché doit vous permettre d'apporter des réponses précises aux questions suivantes :

Qu'est ce que je souhaite vendre? A qui ? A quels besoins correspondent mes produits et/ou mes services ? Y a t-il des moments plus favorables à l'achat de mes produits ? Mon marché est-il local, régional, national, international ? Où vais-je implanter mon entreprise ? Qui sont mes concurrents, quelles sont leurs pratiques ? Comment estimer mon chiffre d'affaires prévisionnel ? etc.

1. Le marché et les tendances du marché

« Il est important que vous analysiez avec précision le marché de votre activité afin de le comprendre.

Cela vous permettra de prendre des décisions quant à votre positionnement. »



- 1. Quelles sont les caractéristiques du marché ?**
(Exemple : le marché du sport) Données économiques, valeurs, volumes....de ce marché
- 2. Quelles sont les tendances du marché ?**
Habitudes de consommation, d'achat, d'utilisation...
- 3. Quel est votre marché ?**
Marché spécifique (exemple : le golf en intérieur...), zone géographique visée (locale, régionale, nationale, internationale)

2. Les facteurs d'influence sur votre marché

- 4. Techniques** *(Innovations, évolution de matériaux ...)*
- 5. Economiques** *(Baisse ou augmentation du pouvoir d'achat, taux d'équipement ...)*
- 6. Politiques** *(Décisions politiques, réseaux d'influence locaux ...)*
- 7. Ecologiques et environnementaux** *(Nouvelles normes sur les produits...)*
- 8. Socio-culturels** *(Changement de modes et styles de vie...)*
- 9. Lobbying** *(Groupe de pression pour défendre et modifier les intérêts de leur marché)*
- 10. Administratifs** *(Délais des formalités administratives...)*

3. Les concurrents

Identifiez vos concurrents directs et indirects vous permet d'affiner votre positionnement :

Concurrence directe : ensemble des entreprises proposant un produit ou service similaire à celui que vous envisagez.

Concurrence indirecte : ensemble des entreprises proposant un produit ou service différent mais répondant au même besoin.

11. Quels sont les concurrents sur le marché global ?

12. Quels sont les concurrents identifiés sur votre marché et quelles sont leurs pratiques ?

Nom du concurrent	Lieu d'implantation	Effectif	Chiffre d'affaires	Résultat net	Produits services proposés	Prix pratiqués	Autres informations (Type de clientèle

4. Les clients et leurs comportements

13. Quelles sont les caractéristiques et profils de vos futurs clients ?

A détailler en fonction des clients : particuliers, entreprises, administrations, etc. ; répartition, etc.

14. Où sont situés vos clients et quels sont leurs moyens d'accès ?

Centre-ville, périphérie, accès aisé en voiture, transports en commun...

15. Quels sont leurs comportements de consommation, d'utilisation, d'achat ?

Fréquence d'achat, saisonnalité, mode d'achat, etc.

16. Quels sont leurs motivations pour acheter et leurs critères de choix ?

Motivations et freins psychologiques, financiers, pratiques ; critères de choix entre les marques, etc..

5. Les fournisseurs

17. Quels sont les fournisseurs que vous avez identifiés, où sont-ils situés ?

18. Définissez vos critères de sélection ?

Perennité de l'entreprise/des produits, qualité des produits, délais de livraison, quantités minimum, services proposés, etc.

19. Quelles sont leurs pratiques ?

Exclusivité, etc.

6. La réalisation de votre étude

20. Avez-vous déjà récolté les données économiques et statistiques ?

INSEE, XERFI, CCI de France, organisations professionnelles, etc

OUI NON

Si OUI, lesquelles ?

21. Avez-vous réalisé une enquête auprès de clients potentiels ?

Questionnaire à élaborer, échantillon à déterminer ; etc.

OUI NON

Si OUI, quelle est la technique utilisée ?

Enquête directe par vous-même, recours à une société spécialisée, etc.

CONSULTEZ LES FICHES PRATIQUES SUR CCI.fr

FICHE 3

VOTRE STRATEGIE MARKETING ET COMMERCIALE

DEVELOPPEMENT ENVISAGE

Cette stratégie découle de votre étude de marché, elle vous permet d'atteindre vos objectifs auprès de votre marché.

1. Produits et services – Prix de vente

Vos produits / services et les prix pratiqués doivent être en adéquation avec les besoins et les attentes de vos futurs clients.



1. Quelles sont les produits / services proposés et adaptés à vos futurs clients ?

Ce couple produit / marché pourra être ajusté en fonction de votre analyse du marché et des retours de vos futurs clients. Les prix seront calculés par rapport à vos coûts, à la qualité de vos produits et à la concurrence.

Produits / services proposés	Caractéristiques (Qualité, style, marque, taille ...)	Type de produits /services (Produits de base, produits à forte marge, produits d'accroche..)	Prix pratiqués (Tarifs, remises, conditions de paiement...)

2. Mode de distribution et optimisation du lieu de vente

2. Quel est le mode de distribution envisagé pour vos produits et services ?

- E-commerce
- Vente ambulante
- Vente sur place (magasin, agence, etc..)
- Vente à domicile
- Vente via un réseau de distributeurs
- Autre mode de distribution :

3. Comment allez-vous organiser la commercialisation ?

Commerciaux, salariés, etc.

4. Quelle sera votre zone de chalandise ?

Zone géographique d'influence d'où proviendra votre clientèle

5. Comment allez-vous optimiser votre lieu de vente ?

Communication au sein du lieu de vente, orientation et gestion des clients, etc.

3. Promotion/communication des produits/services proposés

Ces actions doivent vous permettre d'attirer les clients vers vos produits/services.

6. **Après de quel public souhaitez-vous faire connaître vos produits/services ?**

7. **Quels messages souhaitez-vous communiquer ?**

8. **De quel budget disposez-vous ?**

9. **Quels modes de communication allez-vous choisir ?**

Publicité, plaquette de communication, site Internet, réseaux sociaux, application Smartphone, réseaux d'entreprises, bouche-à-oreille, création d'évènements, etc.

10. **Quels sont les impacts attendus ?**

Indicateurs...

4. Analyse de vos forces et faiblesses par rapport aux concurrents

L'objectif de cette analyse est d'identifier les facteurs de réussite pour votre entreprise, d'évaluer les atouts et faiblesses de vos concurrents et de les comparer à vos propres forces et faiblesses, afin de déterminer vos avantages concurrentiels. Cette analyse combine l'étude des forces et des faiblesses de votre entreprise avec celle des opportunités et des menaces de votre environnement, afin de déterminer votre stratégie d'action et développer durablement votre entreprise.

11. **Quels sont les forces et les faiblesses internes à l'entreprise ?**

Analyser par exemple la performance de vos produits/ services, les prix proposés, l'organisation interne de l'entreprise, la stratégie de communication, la solidité financière, la maîtrise technique, les capacités d'innovation, etc. par rapport à vos concurrents.

Forces	Faiblesses

12. Quelles sont les menaces et opportunités externes à votre entreprise ?

Analyser par exemple l'impact de nouvelles législations, de nouveaux marchés, d'une modification démographique, d'une concurrence nouvelle, etc. (Certaines menaces pour vos concurrents peuvent devenir des opportunités pour vous)

Menaces	Opportunités

13. Quels sont les atouts que vous allez mettre en œuvre pour vous différencier de vos concurrents ?

5. Développement envisagé

14. Quels sont vos objectifs de développement et comment voyez-vous votre entreprise dans 3 ans ?

Diversification produits ou nouvelle activité, création de nouveaux points de vente, embauche de personnel...

FICHE 4

VOS LOCAUX, VOS MOYENS HUMAINS ET MATERIELS

1. Locaux d'exploitation

1. Où allez-vous exercer votre activité ?

- Domiciliation Chez Vous
- Dans une boutique / un local commercial
- Dans un bureau / un atelier / un local industriel
- Domiciliation via une Société (société, pépinière ou hôtel d'entreprises..)
- Autre choix (couveuse, incubateurs....) :

2. Où seront situés vos locaux ?

Mesurez bien l'impact de l'emplacement sur vos clients, en fonction de votre activité

- Centre-ville
- Périphérie (zone-industrielle...) :
- Centre commercial
- Autre choix :

3. Envisagez-vous d'acheter ou de louer vos locaux d'exploitation ?

- Achat
 - Par l'entreprise
 - Via une SCI
 - A titre personnel

OU

- Location

Avez-vous déjà identifié un local ? OUI NON

Si OUI, ce local est-il :

- libre d'occupation
 - Devez-vous payer un droit d'entrée ou pas de porte ? Oui Non Si oui, montant : _____ €
- occupé par un professionnel exploitant
 - Devez-vous racheter le droit au bail ? Oui Non Si oui, montant : _____ €

Quel type de bail allez-vous conclure ? (Prenez conseil auprès de votre CCI)

- Bail commercial
- Bail de courte durée (précaire)
- Bail professionnel



2. Moyens humains

4. Quelles sont les ressources humaines dont vous aurez besoin ?

Fonctions (Contremaître, cuisinier, comptable...)	Nombre	Type de contrat envisagé(CDI, CDD, apprentissage, interim..)	Salaire estimé (salaire brut et cotisations patronales)	Période d'embauche (Démarrage de l'activité, 2ème année, 3 ^{ème} année..)	Commentaires

3. Moyens matériels et travaux d'aménagement

5. Quels sont les moyens matériels et travaux à prévoir pour démarrer votre activité ?

Précisez les coûts d'acquisition et/ou les coûts de location/an (Attention : les travaux ou achats seront affectés à des comptes d'immobilisation selon leurs montants.. Dans certains cas par exemple lorsque leur montant est inférieur à 500 euros, ils pourront être affectés à des comptes de charges)

Exemple :

Travaux

Type de travaux	Détail	Estimation financière
<input type="checkbox"/> Travaux de mise en conformité des locaux		
<input type="checkbox"/> Gros œuvre		
<input type="checkbox"/> Travaux d'agencement		
<input type="checkbox"/> Autres :		

Achat ou location de matériel

Type d'achat ou de location	Détail	Achat ou location	Estimation financière
<input type="checkbox"/> Installations techniques			
<input type="checkbox"/> Matériel industriel			
<input type="checkbox"/> Outillage			
<input type="checkbox"/> Matériel de transport (véhicule..):			
<input type="checkbox"/> Matériel de bureau et informatique:			
<input type="checkbox"/> Mobilier :			

FICHE 5

ETUDE JURIDIQUE, FISCALE, SOCIALE ET PATRIMONIALE

1. Règlements, autorisations, normes

1. Votre activité fait-elle partie des professions réglementées ?

OUI NON

Si OUI, quelles sont les exigences liées à votre profession ?

- Diplôme obligatoire :
- Expérience professionnelle exigée
- Autorisation / agrément
- Garantie financière
- Formation obligatoire
- Autre exigence :



CONSULTEZ LES FICHES DES ACTIVITES REGLEMENTEES

www.guichet-entreprises.fr

2. Votre activité est-elle soumise à des normes, autorisations ou déclarations ?

OUI NON

Si OUI, quelles sont ces normes ?

- Hygiène:
- Santé /Sécurité (document unique, Etablissement Recevant du Public...):
- Environnement (nuisances sonores, ...):
- Autres (diffusion de musique...):

2. Régime fiscal/social, mode d'imposition, autres taxes

3. Quel régime fiscal allez-vous choisir ?

- Micro-entreprise
- Réel simplifié
- Réel normal

4. Votre activité est-elle soumise à la Taxe sur la Valeur Ajoutée (T.V.A.) ?

Exemple : vous êtes dispensé de TVA dans le régime fiscal de la micro-entreprise

OUI NON

Si OUI, quel est le taux applicable à votre activité? Et quels seront vos modalités de déclaration et de versement de la TVA ?

5. Connaissez-vous les obligations comptables pour votre entreprise ?OUI NON

Si OUI, avez-vous choisi d'avoir recours à :

- Un expert comptable
- Un Centre de gestion agréé
- Autre choix :

6. Quel sera votre mode d'imposition ?

- Impôt sur le revenu des personnes physiques (IRPP)
- Impôt sur les sociétés (IS)

7. Quelles seront les taxes fiscales auxquelles vous serez assujettis ?

- Contribution Economique Territoriale (CET)
- Taxe sur les véhicules de société
- Autres taxes fiscales, précisez :

8. A quel régime social serez-vous affiliés ?

- Régime Social des Travailleurs Non Salariés (TNS)
 - Régime de droit commun
 - Régime micro-social
- Régime Général

9. Connaissez-vous les prestations sociales dont vous pourrez bénéficier en tant que chef d'entreprise ? (Maladie, retraite, etc.)Si vous envisagez de souscrire des assurances, reportez-vous au **point 5** protection sociale.

**CALCULEZ VOS COTISATIONS SOCIALES
ET EVALUEZ VOTRE PRESTATIONS SOCIALES**

<https://www.urssaf.fr/portail/home/utile-et-pratique/estimateur-de-cotisations-2019.html?ut=estimateurs>

3. Comment choisir votre forme juridique

Pour déterminer la forme juridique la plus adaptée à votre projet, reportez-vous à la fiche pratique de votre CCI qui vous apportera des éclairages sur les questions suivantes :

Qui dirigera l'entreprise ? Quelle sera l'étendue de la responsabilité du dirigeant ? Qui prendra les décisions ? La rémunération du dirigeant sera-t-elle déductible des recettes de la société ? Quel sera le régime fiscal du dirigeant ? Quel sera le régime social du dirigeant ? Quel sera le nombre d'associés requis ? Quelle sera l'étendue de la responsabilité des associés ? Quel sera le régime social des associés ? Quel sera le montant du capital social ? Quel sera le mode d'imposition des bénéfices ?

10. Quelle forme juridique envisagez-vous ?

- EI : Entreprise Individuelle / Pensez-vous opter pour l'EIRL ? OUI NON
 EURL : Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée
 SARL : Société à Responsabilité Limitée
 SAS : Société par Actions Simplifiée
 SASU : Société par Actions Simplifiée Unipersonnelle
 SNC : Société en Nom Collectif
 Autre forme juridique :

4. Protection du patrimoine de l'entreprise

Déterminez quels sont les éléments de votre entreprise à protéger. (Consultez les fiches pratiques du [guide de la PI](#) et demandez conseil à votre CCI).

Eléments du patrimoine à protéger	Eléments à protéger	Moyens de protection
⇒ VOTRE ENTREPRISE Nom de l'entreprise, dénomination sociale, nom commercial, enseigne, etc....		
⇒ VOS PRODUITS / SERVICES Nom commercial du produit, nom des services, design des produits, etc.		
⇒ VOS INFORMATIONS Données informatiques stratégiques, circulation de l'information au sein et à l'extérieur de l'entreprise, etc.		
⇒ VOTRE SAVOIR-FAIRE Secret de fabrication, etc.		
⇒ VOS PROJETS DE DEVELOPPEMENT Conception, R&D, etc.		
⇒ VOS CONTENUS Programmes de formation, programmes d'ordinateurs, etc		
⇒ AUTRES ELEMENTS :		

5. Protection sociale obligatoire, complémentaire et assurances

Déterminez quelles sont les assurances obligatoires, indispensables, et/ou complémentaires à l'exercice de votre activité ou pour votre entreprise. Consultez également le site de la FFSA : <http://www.ffsa.fr/>

Types d'assurance	Obligatoire(s)	Indispensable(s)	Complémentaire(s)
⇨ Protection des personnes : <input type="checkbox"/> Décès <input type="checkbox"/> Invalidité <input type="checkbox"/> Complémentaire santé <input type="checkbox"/> Prévoyance collective <input type="checkbox"/> Retraite individuelle ou collective <input type="checkbox"/> Homme-clé <input type="checkbox"/> Epargne salariale <input type="checkbox"/> Indemnités de licenciement <input type="checkbox"/> Autres, précisez :			
⇨ Protection des biens : <input type="checkbox"/> Multirisques marchandises-biens-sinistres <input type="checkbox"/> Automobile et/ou flotte, motocycles <input type="checkbox"/> Locaux professionnels <input type="checkbox"/> Risques informatiques <input type="checkbox"/> Marchandises transportées <input type="checkbox"/> Bris de machine			
⇨ Protection de l'activité : <input type="checkbox"/> Responsabilité civile <input type="checkbox"/> Garantie décennale <input type="checkbox"/> Assurance activité professionnelle « perte d'exploitation » <input type="checkbox"/> Protection juridique <input type="checkbox"/> Moyens de paiement « assurance-crédit » <input type="checkbox"/> Autres, précisez			

FICHE 6

PREVISIONS FINANCIERES ET OUTILS DE GESTION

Les prévisions financières sont la traduction chiffrée des différents éléments collectés lors des précédentes étapes et différents choix opérés (étude commerciale, mode de gestion de l'entreprise...).

Cette étude financière va permettre de vérifier la viabilité de votre projet de création d'entreprise.

Pour que ces prévisions soient pertinentes, il est conseillé de les projeter sur une période suffisamment lisible, en général 3 ans.

Cette étape est indispensable à l'élaboration complète d'un plan d'affaires (ou business plan) pour la négociation avec votre banquier ou avec d'autres organismes afin d'obtenir, le cas échéant, les financements nécessaires à votre projet.

Les principaux outils de prévision sont :

- Le chiffre d'affaires prévisionnel
- Le compte de résultat prévisionnel et les soldes intermédiaires de gestion
- Le plan de trésorerie
- Le tableau du besoin en fonds de roulement

Les principaux outils de gestion sont :

- Les tableaux de bord



Tous les tableaux financiers vous seront remis à l'issue du stage 5 jours

Sous format EXCEL avec les formules de calcul

1. Elaboration du chiffre d'affaires prévisionnel sur 3 ans

Etape importante, le calcul du chiffre d'affaires prévisionnel vous permet de vérifier à terme la viabilité de votre projet. C'est une convergence entre les résultats de l'étude de marché et l'élaboration des comptes prévisionnels.

Exemple de calcul : Prenez comme base les chiffres d'affaires réalisés par vos concurrents et adaptez les en fonction de leur ancienneté, de leur localisation, de leur politique commerciale et de leur clientèle. Prenez également le chiffre d'affaires moyen de votre secteur et faites une estimation en l'adaptant à votre type de clientèle, à votre implantation géographique, aux produits/services vendus, en l'évaluant par client ou par m², etc.

Déterminez toujours plusieurs hypothèses : basse, haute, moyenne.

Exemples pour un hôtel et un restaurant :

Activité hôtelière	Année 1	Année 2	Année 3
Nombre de chambres			
Nombre de jours			
Nuitées potentielles (Nb de chambres x Nb de jours)			
Coefficient de remplissage			
Nuitées prévisionnelles (Nuitées potentielles x coefficient de remplissage) (A)			
Prix TTC de la chambre			
Prix HT (B)			
CA prévisionnel HT estimé de l'hôtel (AxB)			
Activité de restauration	Année 1	Année 2	Année 3
Nombre de couverts (A)			
Nombre de jours (B)			
Prix TTC restauration + boisson			
Prix HT moyen (C)			
CA prévisionnel HT estimé du restaurant (AxBxC) avec taux de marge de 65 %			

2. COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL ET SOLDES INTERMEDIAIRES DE GESTION (SIG) SUR 3 ANS

L'objectif du prévisionnel est notamment d'obtenir un financement. Il permet de déterminer un résultat net prévisionnel et une capacité d'autofinancement. Par ailleurs, il contribue à l'élaboration de votre plan de financement (Cf. Fiche 7)

	Année 1	Année 2	Année 3
+ Vente de marchandises			
+ Prestations de services			
+ production vendue			
+ production stockée			
+ subventions d'exploitation			
TOTAL PRODUITS D'EXPLOITATION			
- Achats			
+/- variation de stocks			
MARGE BRUTE			
- Charges externes			
- Salaires et Traitements			
- Charges sociales			
- Impôts et taxes			
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION (EBE)			
CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT (CAF)			
- Dotations aux amortissements et provisions			
RESULTAT D'EXPLOITATION (EBE- amortissements et provisions)			
+ produits financiers			
- charges financières			
+ produits exceptionnels			
- charges exceptionnelles			
RESULTAT NET AVANT IMPOTS (Résultat d'exploitation – total financier)			
- impôts sur les bénéfices			
RESULTAT NET (Résultat avant impôts – impôts et dividendes)			

4. TABLEAU DU BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT (BFR)

Le besoin en fonds de roulement, c'est la somme d'argent qu'il manque à votre entreprise pour continuer l'exploitation, entre le moment où vous devez acheter les marchandises et/ou matières premières, et le moment où vous allez encaisser les produits de la vente sur le compte de votre entreprise.

$$\text{BFR} = \text{stocks} + \text{créances clients} - \text{dettes fournisseurs}$$

	Année 1	Année 2	Année 3
RESSOURCES			
- Fournisseurs (TTC)			
1. TOTAL RESSOURCES			
EMPLOIS			
- Stock matière			
- Produits en cours			
- Produits finis			
- Total stock (HT)			
- Clients (TTC)			
2. TOTAL EMPLOIS			
BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT (2 - 1)			

5. TABLEAUX DE BORD

Les tableaux de bords vous permettent de piloter l'activité de votre entreprise et d'analyser les causes des écarts entre prévisionnel et réalisé.

Voici un exemple de tableau avec quelques indicateurs de performance (financier, marketing, humain..) :

	Mois :			
Indicateurs	Prévu	Réel	Ecart (Réel-Prévu)	Action correctrice
Chiffre d'affaires par client				
Marge commerciale				
Revenu brut				
Besoin en fonds de roulement				
Délai de paiement clients et fournisseurs				
Le taux de satisfaction des clients				
Coûts du marketing et publicités par vente, par client				
Temps passé en déplacement (%)				
Dépendance vis-à-vis des fournisseurs				
Taux de satisfaction des employés				
Taux d'absentéisme				

FICHE 7

FINANCEMENT DU PROJET ET AIDES A LA CREATION D'ENTREPRISE

1. Plan de financement

Afin d'évaluer les investissements nécessaires au démarrage de votre activité et d'en prévoir les diverses modalités de financement, vous devez élaborer un plan de financement.

Il s'agit d'un tableau qui recense, d'un côté, les besoins de l'entreprise (investissements, stocks...) et, de l'autre, ses ressources (apport personnel prêt ...). Les ressources doivent toujours couvrir les besoins.

	Année 1	Année 2	Année 3
Frais d'établissement			
Acquisition fonds de commerce, droit au bail Immeubles, terrains, constructions Aménagements, travaux Matériels, machines Véhicules Autres biens immobilisés			
Total Immobilisations (investissements)			
Variation du Besoin en Fonds de Roulement (+ ou -)			
TOTAL DES EMPLOIS			
Apports en capital			
Apports en comptes courants d'associés			
Subventions obtenues			
Capacité d'autofinancement			
Emprunts à moyen et long terme sollicités			
TOTAL DES RESSOURCES			
SOLDE ANNUEL (total des ressources - total des emplois)			
SOLDE CUMULE			

2. Aides, exonérations, prêt bancaire et autres financements

1. Apports personnel et apports de vos associés

2. Financements bancaires

La banque vous demandera dans la plupart des cas des garanties. Certains organismes peuvent se porter caution : Oséo garantie, Sociétés de caution mutuelle, etc.

Quelques suggestions et questions à vous poser avant le rendez-vous avec votre banquier :

- Votre dossier comprend t-il les éléments clés : CV, motivations, activité, étude de marché, clients, concurrence, fournisseurs, stratégie, prévisionnel etc. ?
- Insistez sur les expériences qui vont constituer des points forts pour faire réussir votre projet.
- Mettez en avant votre expertise sur le plan managérial, technique mais aussi sur vos qualités autres qui seront des points forts (votre sens commercial si vous accueillez de la clientèle, etc.).
- Exposez les motivations qui vous poussent à créer votre entreprise et soyez persuasif.
- Abordez si nécessaire votre situation familiale
- Anticipez les points de blocage éventuels en testant votre projet avec votre CCI, auprès de vos proches, etc.
- Soyez capable d'expliquer en quelques mots votre future activité de façon claire et convaincante.
- Argumentez vos éléments financiers
- Préparez vous à la négociation en gardant à l'esprit votre objectif
- Sollicitez plusieurs banques avec un intermédiaire financier ou non pour obtenir le financement.

3. Les aides à la création

Aides des PFIL, Dispositif NACRE, etc.

4. Les subventions

Les subventions des collectivités locales , etc

5. Les autres financements

Participation au capital : investisseurs, Business Angels, etc.

1. Les exonérations de charges sociales

Exonérations de charges sociales (ACCRE...), cotisation d'assurance maladie-maternité (Exonération ZFU..), etc.

2. Les exonérations d'impôts

Exonération d'impôt sur les bénéfices, exonération de cotisation foncière, etc.

Consulter le site web : www.les-aides.fr
et votre CCI pour connaître les modalités d'attribution et vous conseiller

FICHE 8

FORMALITES A ACCOMPLIR POUR S'INSTALLER

1. Immatriculation de votre entreprise

1. Avant de vous immatriculer, avez-vous pensé à effectuer certaines démarches ?

- Recherche d'antériorité (INPI) sur le nom commercial ou dénomination choisie et éventuel dépôt du nom auprès de l'INPI comme marque
- Regroupement des factures (engagées au titre de votre future entreprise pour pouvoir les prendre en compte dans la comptabilité de votre future entreprise)
- Rédaction des statuts
- Publication de l'avis de constitution (journal d'annonce légale)
- Dépôt des fonds en numéraire auprès de la banque, etc. (société en formation)

- Autres démarches :

2. Déterminez ensuite le Centre de Formalités des Entreprises (CFE) compétent :

- Cfe des Chambres de Commerce et d'Industrie de France** (Commerciale, industrielle..)

Pour connaître la listes des pièces justificatives nécessaires à votre immatriculation, contactez votre CFE :

www.cci.fr/web/formalites-de-creation/createurs-et-repreneurs/formalites-de-creation

www.cfenet.cci.fr/

www.guichet-entreprises.fr/mgun_accueil/liste_activites.jsf (pièces justificatives relatives aux activités règlementées)

Votre activité peut également être rattachée à d'autres CFE :

- CFE des Chambres de Métiers et de l'Artisanat** (Artisanale)
- CFE des Chambres d'agriculture** (Agricole)
- CFE de la Batellerie** (Batellerie artisanale)
- CFE de l'URSSAF** (Libérale ou appartenant à un ordre règlementé)

3. Procédez à votre immatriculation :

Déposez votre dossier :

- Soit physiquement (rendez-vous individuel avec le Centre de formalités dont vous dépendez)
- Soit via Internet : www.cfenet.cci.fr

Lorsque vous êtes enregistré au Registre du Commerce et des Sociétés (RCS), vous recevez un Extrait Kbis

SYNTHESE DE VOTRE PROJET

Résumez ici les points clés de votre projet d'entreprise en étant clair, précis, simple et lisible.

Cette synthèse d'une page maxi, doit donner envie au lecteur d'en savoir plus sur votre projet

Le porteur de projet (vos atouts...)

Le projet (nom, secteur d'activité, concept de l'entreprise, les produits et services proposés ...)

Le marché (Poids du marché, clients potentiels, avantages concurrentiels, facteurs clés de succès ...)

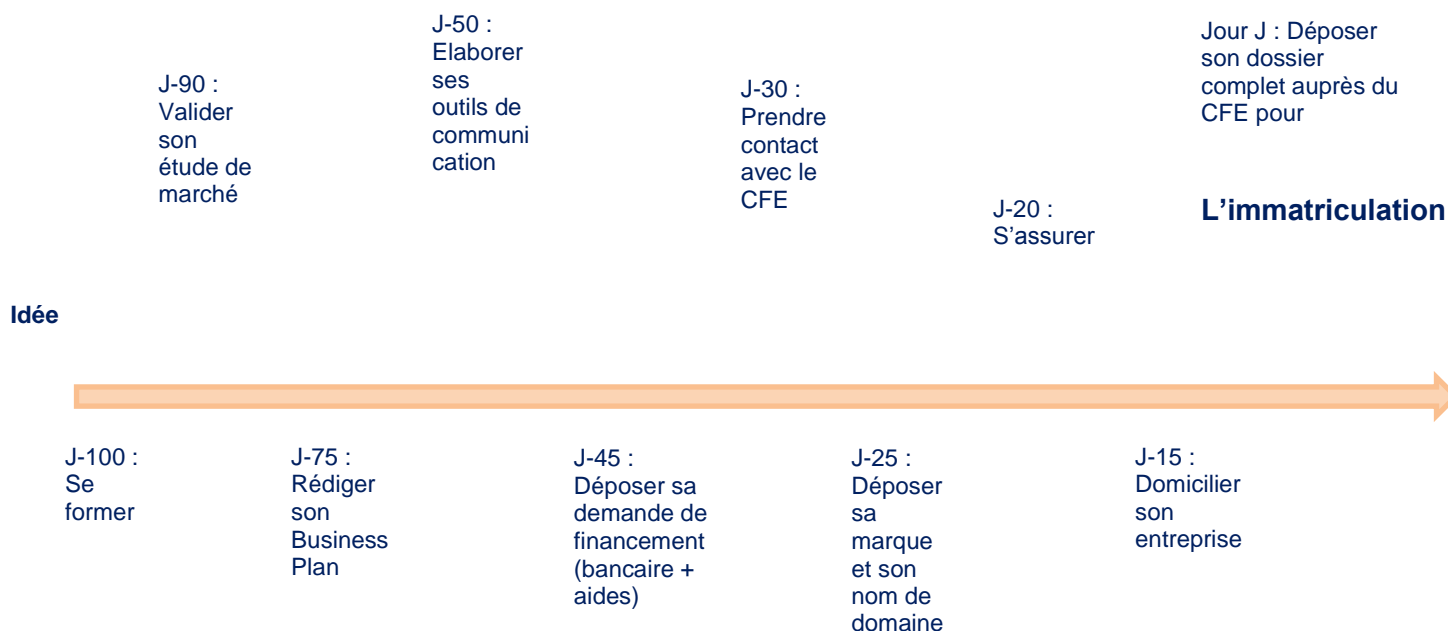
Les éléments financiers clés

Vos attentes (Besoins, financiers, techniques, etc.)

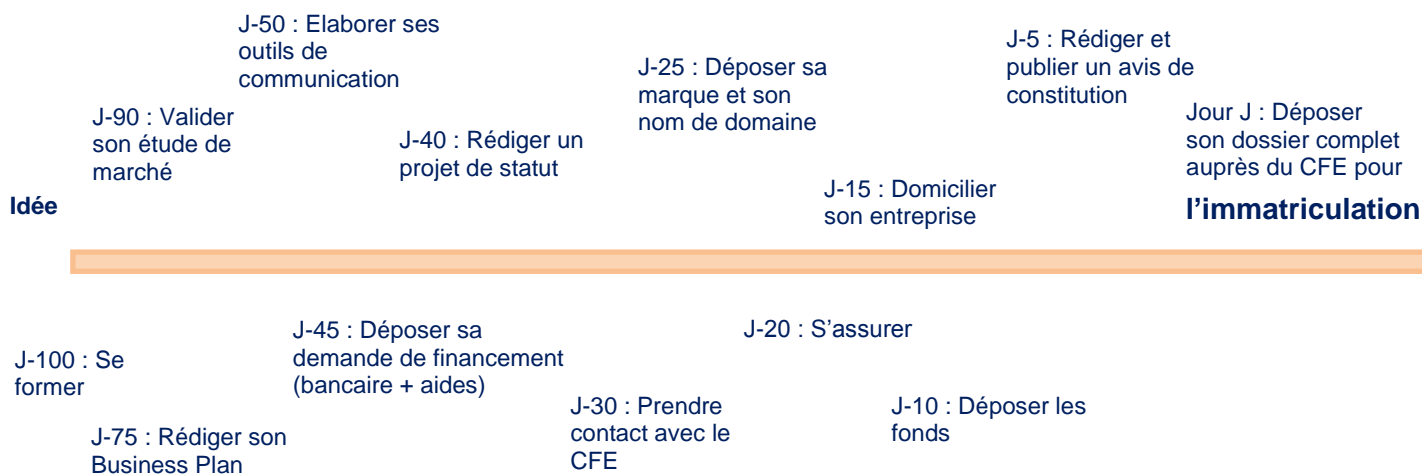
RETRO PLANNING (Où en êtes-vous ?)

Quel est l'état d'avancement de votre projet, les démarches effectuées, les formations suivies en lien avec votre projet, les contacts avec des fournisseurs potentiels (*conditions, tarifs et règlements*....), les démarches commerciales déjà entreprises auprès d'une clientèle potentielle, les points étudiés sur le plan économique, juridique, financier ...

Les étapes de la création en Entreprise Individuelle



Les étapes de la création en Société



Sites web et adresses utiles

Accompagnement des entreprises, information, conseils

Les chambres de commerce et d'industrie de France www.creation.cci.fr <https://business-builder.cci.fr/>

Guide de la création CCI <https://business-builder.cci.fr/cmepage/guides>

Aides aux entreprises

www.les-aides.fr/

Bases de données d'entreprises

Annuaire des entreprises de France : [service fichier de la CCI Savoie](#)

Comptabilité / outils de gestion

Experts comptables : partenaires de la CCI Implid et Cerfrance, vous pouvez demander à votre conseiller une mise en relation et bénéficier d'une heure de rendez-vous gratuit

Données économiques et statistiques

INSEE www.insee.fr

BPI <https://bpifrance-creation.fr/>

Fiscal

<https://www.impots.gouv.fr/portail/professionnel/je-remplis-les-obligations-fiscales-de-lannee-de-creation>

Formalités

Immatriculation www.cfenet.cci.fr/ et contacter le Centre de Formalités des Entreprises de la CCI

Activités règlementées www.guichetentreprises.fr

Protection sociale

URSSAF www.urssaf.fr

Régime Social des Indépendants <https://www.secu-independants.fr/>



Glossaire

[CCI France / CCI de France](#)

CCI FRANCE est l'établissement national fédérateur et animateur des Chambres de Commerce et d'Industrie. Les Chambres de Commerce et d'Industrie informent, conseillent, forment et accompagnent les entreprises dans différents domaines (Création d'entreprise, transmission, formation, innovation, développement durable, commerce international...). Chaque année, 300 000 porteurs de projets sont accueillis dans les 234 Espaces Entreprendre des CCI ; 10 000 personnes suivent le stage 5 jours pour entreprendre et 200 000 entreprises sont enregistrées dans les Centres de Formalités des entreprises.

[Bail commercial](#)

Contrat par lequel une personne, propriétaire d'un bien, en cède la jouissance à une autre moyennant un prix convenu et une durée déterminée. Les baux commerciaux obéissent à un régime particulier. Il donne notamment droit au renouvellement au profit du commerçant locataire.

[BFR \(Besoin en Fonds de Roulement\)](#)

Différence entre les actifs et les passifs d'exploitation d'une société. Ils représentent la plupart du temps un besoin de financement auquel l'entreprise doit faire face.

[Capacité d'autofinancement \(CAF\)](#)

La Capacité d'autofinancement (CAF) appelée aussi Cash-Flow ou marge brute d'autofinancement, correspond aux ressources propres de l'entreprise générées par son activité. Elle sert notamment à rembourser les emprunts à moyen ou long terme, à payer des dividendes, à renforcer le fonds de roulement (voir ci-dessus), à financer de nouveaux investissements,...

Elle se calcule de la manière suivante pour les entreprises en création :

Bénéfices après impôts + dotations aux amortissements

[Chiffres d'affaires \(CA\)](#)

C'est le montant total des factures remises par l'entreprise. Il s'agit du total des ventes de biens ou de prestations de services effectuées au cours d'une période donnée.

Compte de résultat

Tableau qui récapitule et compare les produits et les charges de l'exercice. Il fait apparaître le bénéfice ou la perte de l'exercice. Ce tableau permet de voir si l'entreprise est rentable ou non. Il figure dans le plan d'affaires (business plan).

Dotations aux amortissements

L'amortissement est une notion comptable qui a pour objet de constater la dépréciation subie par une immobilisation en raison de l'usure ou du temps. Fiscalement, les amortissements régulièrement pratiqués au cours d'un exercice viennent en déduction du bénéfice imposable. L'objectif poursuivi est de reconstituer un capital pour permettre le remplacement des immobilisations. Tout entrepreneur individuel ou société peut amortir les immobilisations inscrites au bilan de l'entreprise.

Impôts et taxes

CET (contribution économique territoriale) ; Taxe d'apprentissage ; Taxe sur les véhicules ; Autres taxes (exclu l'impôt sur les bénéfices)

Marge / taux de marque

Exemple

Marge commerciale = Prix de vente HT de marchandises - coût d'achat HT des marchandises vendues

Taux de marque = Marge commerciale X 100

Taux de marge = Marge commerciale X 100

Seuil de rentabilité (ou point mort)

Encore appelé « Point Mort », le seuil de rentabilité correspond au chiffre d'affaires minimum que vous devrez impérativement réaliser au cours d'un exercice pour couvrir au moins toutes les charges de cet exercice.