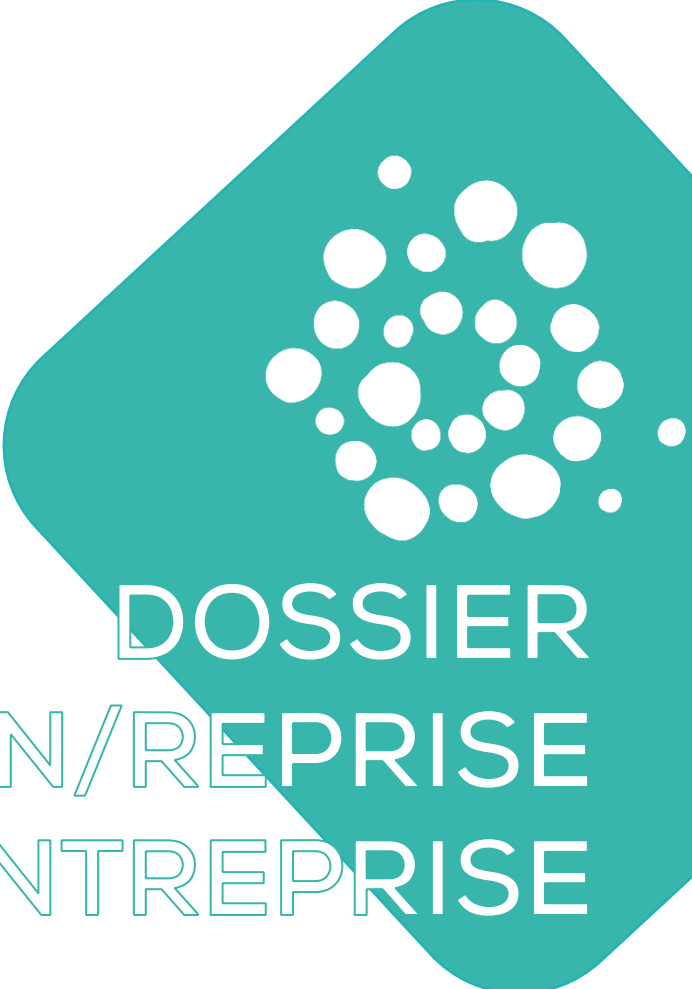


Pépinière d'entreprise Agence de développement-Ariane		Conseil	Date	Page
CONS-005	Version 4	Dossier Création/Reprise	27/07/2017	1



DOSSIER CREATION/REPRISE D'ENTREPRISE

Nom/Prénom :

Projet :



L'Agence de développement est cofinancée par le Fonds Social Européen dans le cadre du programme opérationnel national « Emploi et inclusion » 2014-2020.

Agence de développement Terres de Lorraine – Initiative Terres de Lorraine
Centre d'Activités Ariane - 240 rue de Cumène - 54230 Neuves-Maisons
Tél: 03 83 15 67 00 Fax: 03 83 47 34 33 E-mail: developpement@terresdelorraine.org

SOMMAIRE

PORTEUR DE PROJET	2
1. Etat Civil :	2
2. Formations :	2
3. Expériences :	3
4. Motivations :	3
5. Votre environnement	4
6. Vos compétences/aptitudes	4
7. Besoins en formation ou soutiens recherchés :	4
8. Parrainage :	4
LE PROJET	5
1. Quel est votre projet ?	5
2. Echéancier:.....	6
3. Raison sociale :	6
4. Siège social :	6
5. Aspects réglementaires :	6
DESCRIPTIF DE L'ENTREPRISE REPRISE	7
1. Historique de l'entreprise reprise	7
2. Raisons de la vente de l'entreprise	7
3. Difficultés éventuelles rencontrées par le cédant.....	7
4. Points forts/Points faibles de l'entreprise cédée	7
5. Quelle était la clientèle de l'entreprise reprise ?	8
6. Quels étaient les fournisseurs ? Resteront-ils les mêmes ?	8
7. Etat du matériel ? du local ? de l'entreprise reprise.....	8
8. Y aura-t-il une période de passation avec le cédant ? Durée ?	8
LE MARCHÉ	9
1. Produits / Services.....	9
2. Clients :	10
3. Concurrence (directe et indirecte).....	10
LES MOYENS	11
1. Moyens matériels	11
2. Moyens humains (vous compris).....	12
3. Moyens de fonctionnement :	12
STRATÉGIE DE MISE EN ŒUVRE	13
1. Organisation de la production :	13
2. Organisation commerciale.....	13
DOSSIER FINANCIER	14
1. Calcul du Chiffre d'Affaires (HT)	14
2. Subventions et aides (exonérations, fonds de garanties,...).....	14
3. Calcul du Besoin en Fonds de Roulement.....	14
PLAN DE FINANCEMENT DE DÉMARRAGE :	15
CONDITIONS D'EMPRUNT DES CAPITAUX	16
ECHÉANCIER DES REMBOURSEMENTS	17
COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL SUR 3 ANS :	18
APPROCHE ECONOMIQUE DU RESULTAT NET	20
PLAN DE TRESORERIE	21
PIECES COMPLÉMENTAIRE	22

3. Expériences :

- *Expérience professionnelle*

Période	Nature du poste (emploi ou stage)	Employeur

- *Expérience extra-professionnelle* (Centres d'intérêts, vie associative, ...)

4. Motivations :

Avez-vous vraiment envie d'entreprendre ? Etes-vous sûr d'avoir l'énergie pour affronter les difficultés ? Quelles sont vos motivations réelles : besoin d'autonomie, de se réaliser, de statut social, créer son emploi, goût du risque, gagner de l'argent ?

5. Votre environnement

Personnel, familial, amical, relationnel est-il favorable à votre projet ? Vous sentez-vous soutenus ?

6. Vos compétences/aptitudes

(Techniques, commerciales, gestion, ...)/(prise de décision, organisation, analyse de situations, ...) ?
Vos points forts / points faibles ?

7. Besoins en formation ou soutiens recherchés :

Domaines :

- | | |
|--|--|
| - Commercial <input type="checkbox"/> | - RH/Management <input type="checkbox"/> |
| - Organisation <input type="checkbox"/> | - Suivi/gestion tréso <input type="checkbox"/> |
| - Administratif <input type="checkbox"/> | - Autres <input type="checkbox"/> |

8. Parrainage :

Connaissez-vous un chef d'entreprise dans votre entourage qui pourrait vous épauler au démarrage de l'activité ? :

Oui Non

Si oui, qui ?

Seriez-vous intéressé par le partage d'expérience et les conseils d'un parrain ? :

Oui Non

LE PROJET

1. Quel est votre projet ?

Description générale des produits ou services que vous voulez proposer. A quels types de besoins répondent-ils ? Comment vous est venue votre idée et pourquoi elle motive une démarche de création d'entreprise ? Quels sont les points forts et les points faibles de votre projet ? Comment imaginez-vous le développement de votre projet ?

2. Echancier:

Calendrier des étapes à franchir et date de démarrage prévue

Date ou Période	Objet
	Démarrage prévu de l'activité

3. Raison sociale :

4. Siège social :

5. Aspects réglementaires :

Statut juridique (EI, SARL, SA, ...)	
Capital Social Et répartition des parts	
Fonction dans l'entreprise (Dirigeant, Gérant majoritaire ou minoritaire, Président)	
Statut social (TNS ou Assimilé-salarié)	
Imposition des bénéfices (IR ou IS)	
Régime fiscal (micro, auto-entreprise, réel simplifié, réel normal)	
Obligations légales et réglementaires (diplôme, formations, législation particulière, activité réglementée...)	

DESCRIPTIF DE L'ENTREPRISE REPRISE

1. Historique de l'entreprise reprise

Résumé :

Chiffres :

Année concernée			
CA	€	€	€
RN	€	€	€

2. Raisons de la vente de l'entreprise

3. Difficultés éventuelles rencontrées par le cédant

4. Points forts/Points faibles de l'entreprise cédée

Points Forts:	
Points Faibles:	

**5. Quelle était la clientèle de l'entreprise reprise ?
Restera-t-elle la même ?**

6. Quels étaient les fournisseurs ? Resteront-ils les mêmes ?

7. Etat du matériel ? du local ? de l'entreprise reprise

**8. Y aura-t-il une période de passation avec le cédant ?
Durée ?**

LE MARCHÉ

1. Produits / Services

- **Descriptif et caractéristiques des produits et des services** (usage, utilité, performance, mode de production...)

- **Tendances:** possibilité d'évolution (à moyen terme)

- **Caractère novateur du projet:** (sur le produit, sur le process de fabrication, sur le canal de distribution, ...)

- **Caractère social et environnemental :** (économie d'énergie, circuit court, traitement des déchets, lien social, démarche participative, ...)

2. Clients :

- Clients potentiels

Type de clients	Part du CA réalisé (%)

- Localisation de la clientèle (Zone géographique)

--

- Clients déjà approchés

--

3. Concurrence (directe et indirecte)

Concurrents	Localisation	Taille	Type de clientèle	Points forts	Points faibles

LES MOYENS

1. Moyens matériels

Moyens		Achat / Location	Coût (HT)
Locaux <i>(Type et surface)</i>			
Aménagement des locaux			
Matériel <i>(machines, outils,...)</i>			
Mobilier et agencement			
Matériel informatique			
Véhicule			
Autres <i>(Fonds de commerce, ...)</i>			

2. Moyens humains (vous compris)

- Le personnel non salarié (TNS)

Dirigeant ou gérant	Rémunération envisagée	Fonction
	€ / mois	
	€ / mois	

- Le personnel salarié

Nombre et Type de poste	Salaires bruts	Date d'embauche prévue
	€ / mois	
	€ / mois	
	€ / mois	

3. Moyens de fonctionnement :

Ex : publicité, déplacement, petites fournitures, entretien du matériel, assurances, expert comptable, eau, chauffage, électricité, téléphone...

Nature des charges	Montant (HT)
TOTAL annuel	€
TOTAL mensuel	€

STRATÉGIE DE MISE EN ŒUVRE

1. Organisation de la production :

- Serez-vous ou ferez-vous appel à la sous-traitance
Sur quel domaine ?

- Quels seront vos fournisseurs ? les délais de paiement ?

2. Organisation commerciale

- **Politique de vente** : technique de vente, utilisation de réseaux de distribution ou vente directe, délais de paiement, SAV...

- **Communication** (promotion/publicité, sur quel support...)

DOSSIER FINANCIER

1. Calcul du Chiffre d'Affaires (HT)

Détailler le mode de calcul de votre chiffre d'affaires (en fonction des différents produits ou services proposés ; à quels prix ; quelles quantités ?...)

Chiffre d'affaires 1^{ère} année :

€ HT

2. Subventions et aides (exonérations, fonds de garanties,...)

	Obtenu	Espéré
ACCRES	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Capital Pôle Emploi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Maintien chômage	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Exo ZRR/ZUS/AFR	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
FISAC	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Subvention :	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Autres :	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3. Calcul du Besoin en Fonds de Roulement

Stocks :

Encours Clients :

Encours Fournisseurs :

BFR = Stocks + encours clients – encours fournisseurs =

Le BFR représente donc (semaines/mois) de CA

PLAN DE FINANCEMENT DE DÉMARRAGE :

BESOINS		RESSOURCES	
Frais d'établissement (Immatriculation, Notaire, Publicité de démarrage, ...)	€	Capitaux propres	€
Investissements	€	Apport personnel / Capital social	€
Aménagement du local	€	Compte courant d'associés	€
Matériel professionnel	€	Apport en nature	€
Mobilier et agencement	€	Prêts personnels	€
Matériel informatique	€	Prêts d'honneur PFIL	€
Véhicule	€	Prêt 0% NACRE	€
Fonds de commerce	€	Capitaux empruntés	€
		Prêt bancaire	€
		Autre prêt	€
		Autres	€
BFR	€	Autres prêts (Moulin, Brasseurs, ...)	€
Trésorerie démarrage (lères charges de structure, caution, garantie, ...)	€	Subvention à la création	€
TOTAL	€	TOTAL	€

CONDITIONS D'EMPRUNT DES CAPITAUX

■ Prêt PFIL

Montant emprunté : €
 Durée de l'emprunt : ans (mois)
 Différé demandé : mois

■ Prêt NACRE

Montant emprunté : €
 Durée de l'emprunt : ans

■ Autre Prêt

Montant emprunté : €
 Durée de l'emprunt : ans
 Différé demandé : mois
 Taux appliqué : %

■ Emprunts bancaires

Prêt n°1 :

Montant emprunté : €
 Durée de l'emprunt : ans
 Taux appliqué : %

Prêt n°2 :

Montant emprunté : €
 Durée de l'emprunt : ans
 Taux appliqué : %

ECHEANCIER DES REMBOURSEMENTS

	Prêt bancaire			Autre Prêt			PFIL			NACRE			TOTAL
	€			€			€			€			
	sur		ans	sur		ans	sur		ans	sur		ans	
	à	%		à	%		à	%		à	%		
				mois de différé			mois de différé			mois de différé			
Année 1		€ / mois			€ / mois			€ / mois			€ / mois		€ / mois
Année 2		€ / mois			€ / mois			€ / mois			€ / mois		€ / mois
Année 3		€ / mois			€ / mois			€ / mois			€ / mois		€ / mois
Année 4		€ / mois			€ / mois			€ / mois			€ / mois		€ / mois
Année 5		€ / mois			€ / mois			€ / mois			€ / mois		€ / mois
Année 6		€ / mois			€ / mois								€ / mois
Année 7		€ / mois			€ / mois								€ / mois

COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL SUR 3 ANS :

	Année 1	Année 2	Année 3
Chiffre d'Affaires			
Achats consommés :			
Achats matières 1ères & marchandises			
Sous-Traitance			
MARGE GLOBALE			
Achat de fournitures :			
Energie			
Eau			
Fournitures de bureau			
Fournitures d'entretien			
Petits équipements			
Services extérieurs :			
Crédit-Bail			
Loyer + charges locatives			
Assurances			
Entretien du local, du matériel...			
Documentation, Revues			
Autres services extérieurs :			
Honoraires			
Timbres, Téléphone			
Publicité			
Frais de déplacement			
Frais de missions			
Frais bancaires			
Cotisation centre de gestion agréé			
Formation			
VALEUR AJOUTEE	€	€	€

	Année 1	Année 2	Année 3
Impôts et taxes (sauf IS)			
Frais de personnel :			
<i>Des non-salariés :</i>			
Rémunération du (des) gérant(s)			
Cotisations TNS			
Provision sur Cotisations TNS			
<i>Des salariés :</i>			
Salaires bruts			
Charges sociales sur salaires			
Autres charges			
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION			
Dotation aux Amortissements			
Dotation aux Provisions			
RESULTAT D'EXPLOITATION			
Produits financiers			
Charges financières (intérêts des emprunts)			
RESULTAT COURANT			
Produits exceptionnels			
Charges exceptionnelles			
Résultat exceptionnel			
Résultat net d'exploitation avant IS (bénéfice ou perte)			
Impôts sur les sociétés			
Résultat NET après IS			

APPROCHE ECONOMIQUE DU RESULTAT NET

	Année 1	Année 2	Année 3
CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT			
Prélèvement du chef d'entreprise (EI)			
Remboursement du capital des emprunts			
Impôts sur les bénéfices (IR pour EI) *			
AUTOFINANCEMENT			

* Se calcule en tenant compte de l'ensemble des revenus du foyer et du nombre de parts

Remarques :

(à remplir TTC et en €) -

PLAN DE TRESORERIE	fév.	mars	avril	mai	juin	juill.	août	sept	oct.	nov.	déc.	janv.
1. SOLDE EN DEBUT DE MOIS												
A. Encaissements												
<i>A1. D'exploitation</i>												
- règlements clients												
<i>A2. Hors exploitation</i>												
- apport en capital												
- apport en compte courant												
- emprunts LMT contractés												
- cession d'immobilisations												
2. TOTAL												
B. Décaissements												
<i>B1. d'exploitation</i>												
- achats consommés												
- achat de fournitures												
- charges externes												
- autres charges externes												
- charges de personnel												
- charges sociales												
- impôts, taxes ...												
- impôt sur les bénéfices,												
- TVA versée...												
<i>B2. Hors exploitation</i>												
- remboursement emprunts												
- besoins démarrage												
3. TOTAL												
4. Solde du mois = 2 - 3												
5. Solde de fin de mois = 1 + 4												

Pépinière d'entreprise Agence de développement-	Conseil	Date	Page
CONS-005	Version 4	Dossier Création/Reprise 27/07/2017	23

PIECES COMPLÉMENTAIRE

- Joindre un **Curriculum-Vitae**,
- Pour un projet de Reprise, joindre les **Bilans et Comptes de Résultat des 3 dernières années** de l'entreprise reprise,
- Joindre tous documents que vous jugerez utiles à la bonne compréhension de votre projet.

Fait à
Le