





Initiative Flandre

Dossier du créateur/repreneur d'entreprise

La recherche de conseils et de financements augmente considérablement le taux de pérennité d'une entreprise, nous vous invitons fortement à solliciter les professionnels de la région Hauts-de-France.

Si l'aspect financier est crucial dans le montage et la réussite de votre projet, concentrez-vous d'abord sur sa faisabilité : mon projet est-il rentable ?

Les réseaux de conseils vous guideront naturellement ensuite vers les structures financières adéquates, notamment vers le prêt d'honneur à taux zéro d'Initiative Flandre.

	DANS LE CADRE DU DISPOSITIF STARTER DE LA REGION HAUTS-DE-FRANCE, FAITES VOUS ACCOMPAGNER !	
Dans le cadre du dispositif STARTER de la région Hauts-de-France, vous pouvez bénéficier :		
<ul style="list-style-type: none">• D'un accueil près de chez vous• D'un accompagnement au montage de votre projet• De formations à la création/reprise d'entreprise• D'une aide à la structuration financière• D'un suivi après la création de l'entreprise.		
<i>Les structures pour la phase Montage de projet en création ou reprise d'entreprise dans le cadre du dispositif STARTER de la Région Hauts-de-France sont :</i>		
		
03.28.22.64.20	03.21.46.00.00	09.72.72.72.07

Ce dossier servira de support pour présenter votre projet afin de solliciter des financements auprès des banques et Initiative Flandre (prêts d'honneur à taux zéro).

Sommaire

Présentation du créateur et de son entreprise	p.	3
A) Le créateur	p.	3
B) L'entreprise	p.	4
Le projet	p.	5
A) Description du projet	p.	5
B) Votre motivation	p.	5
C) Le produit/le service	p.	5
D) Le marché	p.	5
E) Les moyens	p.	7
F) La stratégie commerciale/le positionnement de l'entreprise	p.	8
Le financement du projet	p.	10
A) Le plan de financement sur 3 ans	p.	10
B) Le compte de résultat sur 3 ans	p.	11
C) Le plan de trésorerie	p.	13
Validation du projet	p.	14
Le créateur, l'accompagnateur : les attentes, les préconisations.	p.	15
A) Points forts/points faibles	p.	15
B) Attente en terme de suivi	p.	15
C) Préconisation en terme de suivi de la part de l'opérateur	p.	15

Quelques conseils pratiques

Les premiers pas du créateur d'entreprise, vos interlocuteurs avant la création ou la reprise.

Le recours au conseil pour un porteur de projet, quel que soit son statut social, est reconnu par l'ensemble des acteurs de la création/reprise d'entreprise comme étant un facteur fondamental à la fois dans la concrétisation du passage à l'acte et dans sa réussite, mais également dans la consolidation des entreprises créées.

Les difficultés que doivent affronter les porteurs de projet, puis les créateurs (après la création et 3 ans plus tard) sont professionnelles, économiques, managériales, comportementales et psychologiques.

L'accompagnement consiste à offrir au porteur de projet, dans le respect de son projet, de son autonomie et de ses compétences, un ensemble de ressources dans lesquelles il va puiser pour conduire son projet.

L'accompagnement doit donc nécessairement être personnalisé, comporter une dimension de diagnostic, de préconisation, d'expertise et de conseil. Seuls des organismes qualifiés disposant d'une expérience dans le domaine de la création, d'un niveau de qualification élevé des personnels, d'une capacité d'accueil permanente, d'un volume d'affaires suffisantes sont en mesure d'assurer ces prestations de qualité.

Présentation du créateur et de son entreprise

A) Le créateur : fiche à démultiplier selon le nombre de porteurs de projets.

Nom, Prénom			
Date et lieu de naissance			
Adresse, code postal, ville,			
Téléphone			
Adresse email			
Nombre d'enfants à charge			
Situation du conjoint(e)			
Situation familiale			
Célibataire	<input type="checkbox"/>	Pacsé(e)	<input type="checkbox"/>
Marié(e)	<input type="checkbox"/>	Vie maritale	<input type="checkbox"/>
Divorcé(e)	<input type="checkbox"/>	Veuf(ve)	<input type="checkbox"/>
		Autres (précisez) : <input type="text"/>	

Statut précédent la création d'entreprise			
Etudiant	<input type="checkbox"/>	Chef d'entreprise	<input type="checkbox"/>
Apprenti	<input type="checkbox"/>	DE de moins d'un an	<input type="checkbox"/>
Salarié	<input type="checkbox"/>	DE de plus d'un an	<input type="checkbox"/>
		Bénéficiaire du RSA <input type="checkbox"/>	
		Sans profession <input type="checkbox"/>	
		Autres (précisez) <input type="text"/>	

Avez-vous eu une expérience en création/reprise d'entreprise ?

Quelles sont les raisons de l'arrêt (vente, échec ...)

.....

.....

.....

Curriculum Vitae (joindre en annexe si existant)

Dates (période du...au...)	Formation ou poste occupé	Etablissement/ entreprise	Commentaires
Formations			
Expériences professionnelles			

B) L'entreprise

Raison sociale Nom commercial si différent	
Adresse, Code postal, Ville,	
Téléphone	
Adresse email	
Forme juridique choisie Pourquoi avoir choisi ce statut ?	
Régime fiscal choisi Pourquoi avoir choisi ce statut ?	
Choix du statut du conjoint	
Montant et répartition du capital en cas de société	
Date prévue d'inscription au CFE compétent (CCI, CMA, URSSAF...)	
Nombre de salariés prévu dans l'entreprise au démarrage	
Si entreprise déjà existante :	
- Numéro d'immatriculation - Date et lieu d'immatriculation - Numéro SIRET - Numéro SIREN - Code NAF	
Si reprise d'une entreprise, informations sur l'entreprise reprise	
Numéro d'immatriculation - Date et lieu d'immatriculation - Numéro SIRET - Numéro SIREN - Code NAF	

Le projet

A) Description du projet

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

B) Votre motivation

Ce qui vous a amené à choisir la création d'entreprise. Pourquoi cette activité en particulier ?

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

C) Le produit/le service

Selon l'activité, joindre en annexe votre arbre d'activités.

- **Description des produits et/ou services proposés ; quelles parts respectives représentent ils dans le chiffre d'affaires ?**

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

- **Pourquoi avoir choisi ces produits ou services ?**

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

D) Le Marché

- **Quelles sont les particularités de votre marché (évolution / perspectives) ?**

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

- **La réglementation professionnelle : y a-t-il des réglementations spécifiques à l'exercice de votre activité (diplôme, lois ...) ?**

.....

.....

.....

.....

.....

- **La clientèle**
Description de la clientèle visée (zone géographique, type de clientèle...)

.....

.....

.....

.....

.....

- **Pourquoi cibler cette clientèle ?**

.....

.....

.....

.....

.....

Si étude ou analyse du marché déjà réalisée, la joindre. Préciser si la clientèle est acquise ou en cours d'acquisition.

.....

.....

.....

.....

.....

- **La concurrence**
(Préciser s'il s'agit de concurrents directs ou indirects)

Les concurrents	Description des concurrents	Les points faibles et points forts des concurrents
	Exemple : évolution du CA, niveau de profit... ou tout autre élément pertinent	

Quelle est votre valeur ajoutée par rapport à vos concurrents ?

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

➤ **Les fournisseurs**

Les fournisseurs	Description des fournisseurs	Pourquoi avoir choisi ce(s) fournisseur(s) *

(*) Quelles sont vos conditions d'achats, vos délais de paiements, vos délais de livraison...

E) Les moyens

➤ **Le local**

Description, superficie, emplacement, type de bail (précaire ou non, est-ce une reprise de bail, y a-t-il une promesse de bail signée ...)

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

➤ **Les moyens matériels**

(préciser si matériel acquis ou à acquérir au démarrage et à échéance de 3 ans)

Date d'achat	Objet	Montant d'achat HT	Durée d'amortissement

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

- **Les moyens humains**
(Préciser le type de contrat)

	NOMBRE soit ETP (équivalent temps plein) en dehors du dirigeant			
	Début d'activité	Fin de 1ère année	Fin de 2ème année	Fin de 3ème année
Productif				
Encadrement				
Commercial				
Administration et Direction				
Total				

- **Les associés**
en quoi vos éventuels associés sont un atout pour votre projet ? Liens avec le créateur, répartition des rôles...

.....

.....

.....

.....

.....

- **Quel est votre réseau relationnel en rapport avec votre projet, rôles exact de chacun, pourquoi ?**

.....

.....

.....

.....

.....

F) La stratégie commerciale/le positionnement de l'entreprise

- **Quels produits pour quel type de clientèle ?**
Selon l'activité, joindre votre tableau stratégique en annexe

.....

.....

.....

.....

.....

- **Méthode de calcul du prix, de votre marge commerciale et votre positionnement par rapport à la concurrence. Comparer avec les moyennes professionnelles du secteur d'activités.**

.....

.....

.....

.....

.....

- **Politique suivie en matière de produit/service : quel est votre « plus » ?**

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

- **Politique suivie en matière de distribution, de ventes et de publicité (joindre vos projets de flyers, cartes de visite, sites internet ...)**

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

- **Comment voyez-vous votre entreprise dans 3 ans, 5 ans et 10 ans en termes d'effectif, de chiffres d'affaires, de marché.**

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

Le financement

Les éléments de financement (plan de financement, compte de résultat prévisionnel et plan de trésorerie) doivent être ceux produits par une structure d'accompagnement ou un cabinet d'expertise comptable

A) Le plan de financement sur 3 ans (pour exemple)

Plan de financement (HT et en euros)	Démarrage	Année 1	Année 2	Année 3
Besoins				
Immobilisations incorporelles				
- Fonds de commerce				
- Droit au bail				
- Frais d'établissement				
- Autre (préciser type cautions loyers, frais d'agence, ouverture compteur ...)				
Immobilisations corporelles (investissements)				
- Terrains				
- Constructions				
- Installation (aménagement)				
- Véhicule professionnel				
- Matériel				
- Mobilier				
- Autre : signalétique, lettrage, pub				
Immobilisations financières (ex : dépôt de garantie)				
TVA Récupérable				
Remboursement annuel du capital de l'emprunt				
Besoin en fonds de roulement (BFR)				
- Constitution (stock, loyer mensuel, assurance, publicité...)				
- Accroissement en années 2 et 3				
Total besoins				
Ressources				
Capitaux propres				
- Apport personnel				
▪ Apport en nature				
▪ Apport en numéraire				
- Apport des associés				
- Autres (préciser)				
▪ Prêt familial sans intérêt				
Emprunts (joindre tableaux d'amortissement)				
- Emprunt bancaire				
- Autres emprunts (préciser PFIL, ADIE...)				
- NACRE				
Prime, subvention				
- DRAC				
- Autres (préciser)				
Capacité d'autofinancement (CAF)				
Total ressources				

B) Le compte de résultat sur 3 ans

- **Méthode de calcul du chiffre d'affaires**

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

- **Calcul du besoin en fonds de roulement**

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

- **Calcul du seuil de rentabilité (point mort)**

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

Complément d'informations utiles à l'analyse financière :

- Nature (prêt, loyer ...) et montant de l'endettement personnel actuel (joindre tableau récapitulatif si nécessaire)

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

- Revenus, indemnités actuels (avant la création)

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

Le compte de résultat (pour exemple) (HT et en euros)	Année 1	Année 2	Année 3
Produits			
Chiffre d'affaires			
- Ventes de produits			
- Prestations de services			
Subvention d'exploitation			
Produits financiers			
Produits exceptionnels			
Total Produits			
Charges			
Achats			
- Matières premières			
- Marchandises			
- Fournitures diverses			
- Emballages			
Charges externes			
- Sous-traitance			
- Loyer			
- Charges locatives			
- Entretien et réparations (locaux, matériels)			
- Fournitures d'entretien			
- Fournitures non stockées (eau, gaz, électricité, fournitures bureaux)			
- Assurances (local, véhicule d'exploitation, biens et personnes)			
- Frais de formation			
- Documentation			
- Honoraires			
- Publicité			
- Transports			
- Crédit-bail (leasing)			
- Déplacement, missions			
- Frais postaux, téléphone			
- Frais bancaires, commissions CB, fonctionnement...			
Impôts et Taxes			
Charges de personnel			
- Rémunérations des salariés			
- Charges sociales des salariés			
- Prélèvement de l'exploitant			
Charges sociales de l'exploitant			
- Acompte provisionnel			
- Régularisation			
Charges financières (intérêt des emprunts)			
Capacité d'autofinancement			
Charges exceptionnelles			
Dotation amortissements et provisions			
Impôt sur les bénéfices (pour sociétés)			
Total des charges			
Résultat (bénéfice ou perte)			

C) Le plan de trésorerie (pour exemple)

	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc	Janv	Fév	Mars	Avril	Mai	Juin
1 - Solde en début de mois												
Encaissements TTC												
▪ d'exploitation												
- Ventes encaissées (Règlements clients)												
▪ hors exploitation												
- Apport en capital												
- Emprunts LMT contractés												
- Prime (subvention)												
2 - Total												
Décaissements TTC												
▪ d'exploitation												
- Paiement marchandises, approvisionnement, matières premières, fournitures, eau, énergie, ...												
- Autres charges externes												
- Impôts, taxes et versements assimilés												
- Charges de personnel												
- Impôt sur les bénéfices, ...												
- Charges financières												
▪ hors exploitation												
- Remboursement emprunts à terme												
- Achat d'immobilisations												
3 - Total												
4 - Solde du mois = 2 - 3												
5 - Solde fin de mois = 1 + 4												

Validation du dossier

Le Créateur

J'atteste sur l'honneur l'exactitude des renseignements fournis dans ce dossier prévisionnel.

Date et signature du demandeur :

L'opérateur de conseil

Nom de la structure :

.....
.....

Nom de la personne chargée de l'accompagnement du dossier au sein de la structure :

.....
.....

Atteste que

Madame/Monsieur

A suivi un stage (thème, durée, date de réalisation)

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

A bénéficié d'un accompagnement (précisez)

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

Date et signature du chargé de mission :

Le créateur, l'accompagnateur : les attentes, les préconisations.

A) Points forts/points faibles

	Points forts (décrire)	Points faibles (décrire)	Actions correctives (prévues ou à prévoir)
Le créateur			
Le projet			
L'environnement familial			

B) Attente en terme de suivi

.....

Organisme choisi pour réaliser le suivi :

.....

C) Préconisation de suivi (après inscription) de la part de l'organisme en charge de l'accompagnement du porteur de projet

.....

