

DOSSIER DE PREPARATION A INSTRUCTION GIRONDE INITIATIVE

Initiative Gironde est la marque de Gironde Initiative - Centre d'Innovation et de Formation - Avenue Jean Alfonséa - 33270 Floirac
Tél. : 05 56 32 69 35 - Fax : 05 56 32 95 98 - Courriel : contact@gironde-initiative.fr - Site : www.gironde-initiative.e-monsite.com
N° siret : 432 436 962 00026

[Avec le concours de l'Union Européenne](#)

PRESENTATION DU PROJET

Description succincte de votre projet :

Est-ce : une création une reprise

Si reprise, état d'avancement du projet : compromis ou promesse de vente signée, acte notarié signé.

Allez-vous créer : seul en équipe

Combien de personnes comprend votre équipe ?.....

Quelle sera l'organisation de l'entreprise ? (rôles respectifs de chaque personne dans l'entreprise)

Capital de l'entreprise :

Répartition entre les différents actionnaires ou associés :

(Chaque actionnaire ou associé devra remplir la fiche en page 2)

FICHE SIGNALÉTIQUE DE L'ENTREPRISE

Raison Sociale :

Adresse :

Code Postal :..... Ville :

Tél : Fax :

e-mail :

Forme juridique (SA, SARL, EURL...) :

Précisez, en fonction de l'état d'avancement de votre projet :

Date de création / Date de lancement envisagé :

N° SIRET :

N° RM et/ou RC :

Code NAF :

Régime fiscal :

Régime d'imposition :

LA BANQUE DE L'ENTREPRISE

Nom de la banque et ville :

Un financement bancaire a-t-il été sollicité ? oui non

Si oui :

- financement sollicité (prêt, crédit bail, escompte...)
- état d'avancement de la demande (en discussion, accord, refus)

Si non, pourquoi ?

AUTRES APPUIS FINANCIERS SOLLICITES

TYPE D'AIDE	MONTANT PREVU	EN NEGOCIATION	MONTANT ACQUIS
CREAGIR 33			
ACCRES			
AGEFIPH			
NACRE			
OSEO/SIAGI/ AQ. PRE GARANTIE			
AREP/ACEP			
ADECE			
Assedic			
FRE			
ARCE			
Exonération IS ou IRPP (ZRR ou ZUS)			
Exonération TP (ZRR ou ZUS)			
Autres (préciser)			

LE MARCHÉ

Quel est votre marché ?

Quelle cible visez-vous ? Quel secteur de ce marché ?

Sur quelle zone géographique (locale, régionale, nationale, européenne, internationale) ?

Connaissez-vous l'importance et l'évolution de ce marché ?

Existe-t-il des réglementations particulières sur ce marché ?

LA CLIENTELE

Type de clientèle et répartition en pourcentage du marché :

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

Connaissez-vous son volume et son évolution ?

Connaissez-vous ses habitudes de consommation, ses attentes ?

Avez-vous eu des contacts avec des clients potentiels ? Pour quel résultat ?

Quels sont leurs délais de règlement ?

LA CONCURRENCE

Qui sont vos concurrents ? (Identification des principaux concurrents, lieu d'implantation, dernier CA, date de création...)

Précisez leurs caractéristiques (taille, parts de marché, prix pratiqués...)

Sont-ils organisés (syndicats, GIE, groupements d'achat) ?

Comment se font-ils connaître ?

Quels sont vos points forts et vos points faibles par rapport à vos concurrents ?
(Principaux facteurs de différenciation avec les concurrents)

STRATEGIE COMMERCIALE

PRODUIT / SERVICE

Caractéristiques, gamme, positionnement par rapport aux concurrents...

VENTE / DISTRIBUTION

Circuit de distribution (vente directe, par grossiste, agents, VPC...)

Vendez-vous : seul Vendeur salarié VRP Autre :

COMMERCIALISATION

Description de l'action commerciale par type de clientèle :
Définition et choix des cibles, communication, fidélisation)

Type de stratégie commerciale :
(Prix, qualité des produits ou de la prestation.....)

COMMUNICATION

Quels seront vos moyens de prospection (mailings, phoning, visites...)?

Comment allez-vous vous faire connaître (publicité directe, médias, foires et expositions...)?

PRIX DE VENTE ENVISAGE

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

CHIFFRE D'AFFAIRES PREVISIONNEL

	Année 1	Année 2	Année 3
CA HT et méthode d'évaluation			

Vous pouvez décomposer le CA par activité

Décomposez, dans la mesure du possible, le chiffre d'affaires du premier exercice :

CA HT	Janv	Fév	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc
-												
-												
-												
-												
-												
-												

MOYENS DE PRODUCTION

MOYENS IMMOBILIERS

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

Moyens d'acquisition : Location Crédit-bail Achat
 Apport Construction Disposition gratuite
 Autre :

Localisation : Zone industrielle Centre ville Pépinière/hôtel d'entreprise
 Centre commercial Zone rurale

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

MOYENS MOBILIERS

Description du matériel nécessaire. Précisez si ce matériel est déjà acquis ou si c'est un besoin d'achat.

		Dénomination du matériel			
Année					
Achat	Neuf / occasion				
Location	(loyer annuel en €)				
Crédit-bail	(Loyer annuel en €)				

LE PERSONNEL

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

	Année 1			Année 2			Année 3		
	Nbre	Salaire brut	Charges patronales	Nbre	Salaire brut	Charges patronales	Nbre	Salaire brut	Charges patronales
- Salaire/Prélèvement de l'exploitant									
- Encadrement									
- Commercial									
- Production									
- Administration									
- Recherche / Développement									
TOTAL MASSE SALARIALE									

LE(S)FOURNISSEURS ET LE(S) SOUS-TRAITANT(S)

Fournisseurs :

Achats HT / CA HT :

Nom des principaux fournisseurs et délais de règlement :

Avez-vous des contacts privilégiés avec vos fournisseurs ?

Sous-traitant(s) :

Part de la sous-traitance dans votre chiffre d'affaires (en %) :

Types de travaux :

Conditions de règlement :

Avez-vous des contacts privilégiés avec vos sous-traitants ?

CALCUL DU BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

CREDIT CLIENT MOYEN

Nombre de jours moyen de paiement des clients A =

Chiffre d'affaires moyen journalier B =

$A * B = X$ X =

DETTES FOURNISSEURS MOYENNES

Nombre de jours moyen de paiement des fournisseurs C =

Volume d'achats fournisseurs moyen jour D =

$C * D = Y$

Besoin en Fonds de Roulement ($X - Y$) =

PLAN DE FINANCEMENT

EMPLOIS	Démarrage	Année 1	Année 2	Année 3
Immobilisations incorporelles : - Frais d'établissement - Frais d'actes - Achat fonds de commerce - Autres Immobilisations corporelles : - Achat terrain - Constructions - Agencements - Matériels et outillages - Mobiliers et informatique - Matériels roulants - Stock de départ - Autres Immobilisations financières : - Dépôt de garantie locative - Autres Remboursements d'emprunts : - Emprunts en cours - Nouveaux emprunts B.F.R. : Remboursement prêt d'honneur : Autres (dividende...)				
TOTAL EMPLOIS				
RESSOURCES Fonds propres : Apports personnels Capital Comptes courants Prêt d'honneur Gironde Initiative Prêt d'honneur Aquitaine Transmission Prêt NACRE Subventions : Avances remboursables : Prêt à long et moyen terme : PCE Cessions d'immobilisations : Capacité d'autofinancement :				
TOTAL RESSOURCES				
SOLDE				
SOLDE CUMULE				
Ratios :				
Fonds Propres / Endettement à terme élargi = <i>Fonds propres : apports personnels + capital + prêt d'honneur + avances + subventions.</i> <i>Endettement à terme élargi : prêt(s) à long et moyen terme + crédits baux.</i> Fonds de roulement : <i>(Fonds propres + prêt(s) à long et moyen terme) - immobilisations.</i> Effet de levier :				

COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL

	Exercice 1	Exercice 2	Exercice 3
PRODUITS			
Ventes marchandises			
Prestations de services			
Productions vendues			
Commissions			
Produits financiers			
Autres Produits			
Total des Produits			
CHARGES			
Achats Consommés			
Matières premières			
Marchandises			
Matières consommables			
Marge Brute Globale			
Charges Externes			
Eau, électricité, gaz			
Carburant			
Fournitures d'entretien			
Fournitures de bureau			
Crédit-bail			
Sous-traitance			
Loyer et charges locatives			
Entretien et réparations			
Assurances			
Etudes et recherches			
Documentation			
Honoraires			
Publicité, publication			
Transport de biens			
Déplacements/missions			
Fraix postaux, téléphone, fax			
Services bancaires			
Valeur Ajoutée			
Impôts et Taxes			
Charges de Personnel			
Salaires et traitements			
Charges du personnel			
Rémunération du(des) dirigeant(s)			
Cotisation de(s) exploitant(s)			
Excédent Brut d'Exploitation			
Dotations aux Amortissements et aux Provisions			
Résultat d'Exploitation			
Charges financières			
Intérêts des emprunts			
Autres:			
Charges Exceptionnelles			
Résultat Courant avant IS			
Total des Charges			
Résultat Comptable			
Impôts sur les Sociétés			
Capacité d'Autofinancement			
Effectif (dont le(s) chef(s) d'entreprise)			

PLAN DE TRESORERIE

Mois	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
SOLDE DEBUT DE MOIS												
ENCAISSEMENTS D'EXPLOITATION												
Ventes TTC												
Autres recettes												
TVA récupérée												
ENCAISSEMENTS DE FINANCEMENT												
Capital												
Comptes courants d'associés												
Prêt PFIL												
Emprunts à long et moyen terme												
Subventions												
TOTAL ENCAISSEMENTS												
DECAISSEMENTS D'EXPLOITATION												
Marchandises												
Fournitures, eau, énergie												
Autres charges externes												
Impôts, taxes et assimilés												
Charges de personnel												
Impôt sur les bénéfices												
TVA versée												
DECAISSEMENTS HORS EXPLOITATION												
Remboursement d'emprunts												
Remboursement prêt PFIL												
Investissements en immo.												
TOTAL DECAISSEMENTS												
SOLDE MENSUEL												
SOLDE CUMULE												

Pièces à joindre

CV détaillé du (des) créateur(s)

RIB personnel du demandeur

Attestation sur l'honneur de non interdiction bancaire

3 derniers relevés bancaires

Bordereau de situation fiscale (délivré par trésor public)

Dernier avis d'imposition

Photocopie CNI recto/verso ou carte de séjour

Justificatif de la situation sociale (délivré par pôle emploi)

Devis

Copie du bail commercial (éventuellement) ou autorisation de domiciliation si propriétaire

Justificatif du prêt familial (éventuellement)

Justificatifs autorisant à l'exercice de la profession (éventuellement)

Si création d'une société, copie du projet des statuts

Si reprise d'une entreprise : 3 dernières liasses fiscales, acte de cession du fonds de commerce ou de la promesse de cession

Si l'entreprise est créée, copie de la situation comptable depuis la création

Carnet de commandes ou intentions de commandes

Si le local dans lequel l'activité est ou sera exercée fait l'objet d'une opération immobilière dans lequel le créateur ou repreneur est partie prenante : plan de financement de l'opération immobilière

Pour les entreprises du secteur d'activité du bâtiment :

- Attestation d'assurance décennale
- Attestation d'assurance responsabilité civile

Fiches de renseignements sur la situation personnelle

Eventuellement :

- étude de marché
- accord d'un prêt bancaire
- accord(s) de subvention(s)