

Dossier du créateur/repreneur d'entreprise et d'activité

« Je Créé en Nord-Pas de Calais »

www.jecree.com

SOMMAIRE

| | |
|---|-----------|
| I) Quelques conseils pratiques | 3 |
| II) Présentation du créateur / repreneur et de son entreprise | 4 |
| A) Le créateur (fiche à démultiplier selon le nombre de porteurs de projets)..... | 4 |
| B) L'entreprise | 5 |
| III) Le projet | 6 |
| A) Description du projet | 6 |
| B) Votre motivation et vos valeurs | 6 |
| C) Le produit/le service | 6 |
| D) Le Marché..... | 7 |
| E) Les moyens..... | 9 |
| F) La stratégie /le positionnement et la performance de l'entreprise | 10 |
| IV) Le financement | 11 |
| A) Le plan de financement sur 3 ans..... | 12 |
| B) Le compte de résultat sur 3 ans | 13 |
| C) Le plan de trésorerie (pour exemple)..... | 15 |
| V) Validation du dossier | 16 |
| VI) Le créateur, l'accompagnateur : les attentes, les préconisations. | 17 |
| A) Points forts/points faibles | 17 |
| B) Attentes en termes de suivi | 17 |
| C) Préconisation de suivi (après inscription) de la part de l'organisme en charge de l'accompagnement du porteur de projet..... | 17 |
| Annexes..... | 18 |

(Version septembre 2012)

I) Quelques conseils pratiques

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 Nord-Pas de Calais.

Si l'aspect financier est crucial dans le montage et la réussite de votre projet, il n'est pas le seul. Il s'agit bien de rechercher une performance globale de l'entreprise ; concentrez-vous d'abord sur sa faisabilité et sa finalité : mon projet est-il rentable ? Quelles sont l'ensemble des plus-values économiques, sociales, environnementales apportées par mon projet ? Les réseaux de conseils vous guideront naturellement ensuite vers les structures financières adéquates.

Au travers de ses sites Internet www.jecree.com et www.jereprends.com, le Programme Régional de Création et Transmission d'Entreprises (PRCTE) assure l'orientation et les premières informations nécessaires à mieux structurer votre projet (aspects administratifs, juridiques, fiscaux, financiers, humains ...), des outils interactifs (possibilité de constituer son dossier en ligne, boîte aux lettres d'échanges...)

Vous retrouverez également l'ensemble des coordonnées des professionnels de la création et reprise d'entreprises du Nord-Pas de Calais.

Dans le cadre du Programme Régional de Création et Transmission d'Entreprises, vous pourrez bénéficier :

- D'un accueil près de chez vous
- D'un accompagnement au montage de votre projet
- De formations à la création/reprise d'entreprises
- D'une orientation vers les organismes de financement (subvention, prêt, capital-risque, garantie)
- D'un suivi après la création de l'entreprise
- ...

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 défis que doivent affronter les porteurs de projet, puis les créateurs/repreneurs (après la création et 3 ans plus tard) sont professionnels, économiques, sociaux, managériaux, comportementaux, psychologiques, environnementaux, ...

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 suffisant sont en mesure d'assurer ces prestations de qualité.

Par ailleurs, pour le public éligible aux mesures d'aides à la création/reprise d'entreprises de l'Etat (ACCRE, NACRE), le dossier « Je Crée » servira de support aux porteurs de projets et aux réseaux d'accompagnement du Nord - Pas de Calais.

(Version septembre 2012)

www.jecree.com – www.jereprends.com – www.demainjecree.com
www.jecree.mobi - www.facebook.com/jecree – www.twitter.com/jecreeNPDC

II) Présentation du créateur / repreneur 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, fax, e-mail | |
| Nombre d'enfants dont à charge | |
| Situation du conjoint(e) | |
| Situation familiale | |
| Célibataire | Pacsé(e) |
| Marié(e) | Vie maritale |
| Divorcé(e) | Veuf(ve) |

| | | | |
|--|--|---------------------------|---------------------|
| Statut précédent la création d'entreprise | | | |
| Etudiant | | Chef d'entreprise | Bénéficiaire du RSA |
| Apprenti | | Demandeur d'emploi – 1 an | Sans profession |
| Salarié | | Demandeur d'emploi + 1 an | Autres (précisez) |

➤ **Avez-vous eu une expérience en création/reprise d'entreprises ?**

Si oui, quelles sont les raisons de l'arrêt (vente, échec, nouvelle évolution ...) ? Avez-vous un réseau amical, familial de chefs d'entreprises ?

.....

➤ **Avez-vous réalisé un test pour mesurer votre capacité entrepreneuriale ou suivi une formation ?**

Oui Non

Si oui, quelle action :

Test Mace : Oui Non

Bilan de compétences : Oui Non

Formation création entreprise : Oui Non

Autres : préciser,

Préciser la période, avec quel partenaire, les éléments principaux que vous en retirez.

.....

➤ **Curriculum Vitae / Compétences - Savoir-faire (joindre en annexe si existant)**

| Dates (période de...au...) | Formation ou poste occupé | Etablissement/ entreprise | Commentaires |
|---|---------------------------|---------------------------|--------------|
| Formations | | | |
| - initiale/continue - complémentaire (exemple certification développement durable ...) | | | |
| Expériences professionnelles | | | |
| Développement de compétences au travers d'engagements (associatifs ...) | | | |

(Version septembre 2012)

B) L'entreprise

➤ **Pour une création d'entreprise**

| | |
|--|--|
| Raison sociale et nom commercial si différent | |
| Adresse, code postal, ville | |
| Téléphone, fax, adresse, e-mail | |
| Forme juridique choisie (cf. descriptif en annexe) Pourquoi avoir choisi ce statut ? | |
| Régime fiscal choisi (cf. descriptif en annexe) Pourquoi avoir choisi ce statut ? | |
| Choix du statut du conjoint | |
| Montant du capital (répartition en cas de société) | |
| Date prévue d'inscription au CFE compétent (CCI, CMA, URSSAF...) | |
| Nombre de salariés dans l'entreprise au démarrage | |
| - Numéro d'immatriculation - Date et lieu d'immatriculation - Numéro SIRET - Numéro SIREN - Code NAF | |
| Sollicitation du dispositif NACRE, préciser la (les) phase(s) : 1, 2 ou 3 | |
| NACRE : accompagné par quelle(s) structure(s) | |

➤ **Pour une reprise d'entreprise**

| | |
|--|--|
| Raison sociale et nom commercial si différent | |
| Adresse, code postal, ville | |
| Téléphone, fax, adresse, e-mail | |
| Joindre bilan(s) précédent(s) si entreprise existante | |
| Forme juridique choisie (cf. descriptif en annexe) Pourquoi avoir choisi ce statut ? | |
| Régime fiscal choisi (cf. descriptif en annexe) 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 dans l'entreprise au démarrage | |
| Informations du Cédant - Date et lieu d'immatriculation - Numéro SIRET - Numéro SIREN - Code NAF | |
| Informations du Repreneur - Date et lieu d'immatriculation - Numéro SIRET - Numéro SIREN - Code NAF | |

(Version septembre 2012)

III) Le projet

A) Description du projet

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

- **Votre projet mobilise-t-il d'autres personnes ?** Oui Non

Si oui, expliquez brièvement :

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

B) Votre motivation et vos valeurs

- **Ce qui vous amène à choisir la création d'entreprise**

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

- **Pourquoi cette activité en particulier ? Quelle en est sa finalité/sens ?**

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

C) Le produit/le service

- **Présenter votre arbre d'activités (cf. annexe 2).**

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

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

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

- **A quel(s) besoin(s) ces produits et/ou services répondent-ils ?**

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

(Version septembre 2012)

- Avez-vous pris en compte les aspects environnementaux, territoriaux et sociaux de vos produits/services ? (exemples : traitement des déchets, consommation d'énergies, risque pour la santé, conditionnement ...)

.....

.....

.....

D) Le Marché

- Quelle est l'évolution de votre marché depuis 5 ans (par exemple au niveau économique, technologique, environnemental et social ...) ?

.....

.....

.....

- Quelles sont les tendances de votre marché dans les prochaines années ?

.....

.....

.....

- La réglementation professionnelle : y a-t-il des réglementations spécifiques pour exercer votre activité au démarrage (diplôme ou expérience) et par la suite (lois, normes ...) ?

.....

.....

.....

- Y a-t-il des besoins de formation (technique, gestion...) pour vous-même et vos collaborateurs, services connexes à l'activité... ?

.....

.....

.....

- La concurrence (distinguer la concurrence « directe » de la concurrence « indirecte » en les décrivant succinctement : atouts / handicaps, ancienneté, effectif, date de création, ...).

| Les concurrents directs | Description des concurrents directs | Les points faibles et points forts des concurrents directs |
|---------------------------|--|--|
| | Exemple : évolution du CA, niveau de profit, éco responsabilité... ou tout autre élément pertinent | Comment avez-vous trouvé cette information ? |
| | | |
| | | |
| Les concurrents indirects | Description des concurrents indirects | Les points faibles et points forts des concurrents indirects |
| | | |
| | | |

(Version septembre 2012)

- **Quelle est votre valeur ajoutée par rapport à vos concurrents, vos avantages concurrentiels, votre « plus » ?**

.....

- **Avez-vous envisagé des échanges, des coopérations avec vos concurrents, d'autres entreprises ? (exemples : opérations commerciales autour de produits communs, portes ouvertes, informations pour les consommateurs, salons, ...)**

.....

- **La clientèle et les usagers/utilisateurs de ces produits et services ; décrivez la clientèle visée (zone géographique, type de clientèle...)**

.....

- **Pourquoi cibler cette clientèle ? Avez-vous déjà des contacts, des commandes prévues ?**

.....

- **Disposez-vous d'un fichier client, si non, l'envisagez-vous ?**

.....

- **Synthèse : Modèle du tableau stratégique**

| | | | | |
|----------------------|--|--|--|--|
| Produits ou services | | | | |
| Types de Clients | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

(Version septembre 2012)

- Si étude ou analyse du marché déjà réalisée, la joindre.

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

- Est-il possible/envisageable de développer des partenariats locaux (communes, agglomérations, pays, riverains, club d'entreprises, associations locales ...) qui peuvent contribuer au développement de votre projet ?

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

- 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, fournisseurs locaux, éthiques, quels types de relation équitable avec votre fournisseur ? ...

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

E) Les moyens

- Le local : préciser si c'est en zone rurale, zone commerciale, en centre-ville ; description, superficie, type de bail, incidences du diagnostic de performance énergétique, normes d'accessibilité 2015 (bail précaire ou non, est-ce une reprise de bail, y a-t-il une promesse de bail signée, ...)

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

- Les moyens matériels (préciser si le matériel est acquis ou à acquérir au démarrage et à échéance de 3 ans). Précisez également s'il s'agit de location, d'achat (neuf ou occasion), d'échanges... et si vous avez envisagé d'autres solutions pour réduire les coûts ? Joindre les devis ou attestations en annexe.

| Description du matériel | Montant | Achat | Location |
|-------------------------|---------|-------|----------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |

(Version septembre 2012)

- Quelles actions envisagez-vous pour diminuer les coûts (ex: transport, local mutualisé, gestion collective, achats groupés, actions d'économies d'énergie et de consommation des ressources, réduction des déchets...)?

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

- Les moyens humains (notamment sur les modalités de recrutement; en cas d'embauches, avez-vous besoin d'un appui pour mettre en place le document unique d'évaluation des risques professionnels ? (obligatoire dès la première embauche)

| NOMBRE soit ETP (équivalent temps plein) | | | | |
|--|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| | Début d'activité | Fin de 1ère année | Fin de 2ème année | Fin de 3ème année |
| Chef d'entreprise | | | | |
| Autres | | | | |
| Total | | | | |

- Les associés/collaborateurs : en quoi vos éventuels associés sont un atout pour votre projet ? Comment sont-ils impliqués dans la vie de l'entreprise (participation, codécision...) ? Liens avec le créateur, répartition des rôles...

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

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

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

F) La stratégie /le positionnement et la performance de l'entreprise

- Quelle est votre méthode de calcul du prix ? de votre marge commerciale ? Quel est votre positionnement par rapport à la concurrence ? Avez-vous comparé vos prix ? Marges avec les moyennes professionnelles du secteur d'activités ?

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

- Quelle est votre politique suivie en matière de communication, de ventes et de publicité (joindre vos projets de flyers, cartes de visite, sites internet ...), de communication avec vos partenaires (salarié, fournisseur, territoire...) ?

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

(Version septembre 2012)

- Quelle est votre politique suivie en matière de distribution (ex. : ventes dans local, via Internet, VPC, réunions, salons, ...) ?

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

- Avez-vous prévu de suivre la satisfaction de vos clients ? Par quels moyens ? Envisagez-vous de les associer dans le développement de votre entreprise ?

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

- Au-delà des seuls critères économiques, quels seraient les principaux critères de réussite de votre entreprise/projet (à atteindre/améliorer) ?
Exemples : politique salariale, insertion, notoriété, réseaux, pérennisation des emplois, redynamisation d'un quartier, d'une zone rurale, ...)

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

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

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

IV) Le financement

La partie financement est ici présentée à titre d'exemple, les réseaux de professionnels de la création/reprise d'entreprises vous indiqueront lors du montage de votre dossier, les logiciels qu'ils utilisent pour la réalisation du prévisionnel financier. Nous vous incitons donc à lire les informations ci-dessous afin de co-construire votre prévisionnel avec les professionnels de l'accompagnement et du financement de la création d'entreprise.

(Version septembre 2012)

A) Le plan de financement sur 3 ans

| 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...) - Croissance en années 2 et 3 | | | | |
| Total besoins | | | | |
| Ressources | | | | |
| Capitaux propres - Apport personnel ▪ Apport en nature ▪ Apport en numéraire - Apport des associés <u>Finances solidaires</u> - 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 | | | | |

(Version septembre 2012)

B) Le compte de résultat sur 3 ans

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

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

- **Calcul du besoin en fonds de roulement (cf. annexe 2)**

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

- **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 (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) | | | |

(Version septembre 2012)

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 | | | | | | | | | | | | |

(Version septembre 2012)

www.jecree.com – www.jereprends.com – www.demainjecree.com
www.jecree.mobi - www.facebook.com/jecree – www.twitter.com/jecreeNPDC

V) 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 :

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

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 :

VI) 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) Attentes en termes 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

.....

Annexes

Les éléments complémentaires au dossier

Annexe 1 : Présentation du créateur et de son entreprise

- ↳ Joindre Curriculum vitae si celui-ci est déjà réalisé
- ↳ Si celui-ci est marié, sous quel régime et notamment nature du contrat de mariage lorsqu'il existe ?
- ↳ S'il s'agit d'une société, y a-t-il un apport en compte courant ?
- ↳ Autres : y a-t-il un prêt brasseur, un prêt meunier...
- ↳ Développer les choix réalisés aux niveaux fiscaux (micro entreprise, réel simplifié...) et juridiques (EURL, SARL...)

Annexe 2 : Le Projet

Il est fortement conseillé aux porteurs de projets de se rapprocher des centres de gestions agréés ou autres professionnels permettant d'obtenir une comparaison de leur prévisionnel aux moyennes professionnelles du secteur d'activité.

- ↳ Le local : justification du choix du local, caution, loyer, type de bail, composition, utilisation ...
- ↳ Mentionner les délais de paiement accordés par les fournisseurs (justificatifs)
- ↳ Les moyens matériels (liste détaillée des investissements, frais d'agencement et frais d'établissement y compris apports en nature) :

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

- ↳ Pour la réglementation professionnelle : Quels sont les diplômes ou qualifications nécessaires ? Faut-il des validations ou autorisations préfectorales ? Des autorisations sont-elles nécessaires pour l'utilisation de certains produits ?
- ↳ Les moyens humains :
 - Fournir CV des salariés si embauche
 - Précisez la nature des contrats (temps plein, partiel...) et s'il existe une réglementation spécifique (qualification professionnelle obligatoire pour exercer).
 - Précisez l'organisation quotidienne ou au moins hebdomadaire de l'entreprise au niveau du rythme des achats, des démarches commerciales, de la fabrication...
 - Le recrutement : comment va-t-il se faire, politique salariale.
 - Rôle éventuel du conjoint (e)
- **Stratégie commerciale :**
 - Zone de chalandise primaire (communes concernées, population, mode de détermination...)
 - Détail sur la cible : Privé/Pro, CSP, Age, Habitudes de consommation...
 - Mettre en annexe : articles de presse, études documents permettant de déterminer les tendances du marché, sa place dans l'économie, les principaux réseaux actifs, les chiffres moyens, le taux de pérennité...
 - La communication : qui réalise les supports, qui les imprime, distribue, où, quand, à quelle fréquence, budget prévu...)

(Version septembre 2012)

www.jecree.com – www.jereprends.com – www.demainjecree.com
www.jecree.mobi - www.facebook.com/jecree – www.twitter.com/jecreeNPDC

- Les ventes : conditions de paiement, démarchage, protocole commercial
- Distribution : horaires d'ouverture...

➤ **Le Plan de financement :**

- Précisez systématiquement s'il s'agit d'un plan de financement dans le cadre du régime de la micro entreprise
- En conclusion du plan de financement, précisez les raisons des écarts éventuels entre les Ressources et les Besoins, par année et sur 3 ans
- Précisez le montant relatif au paiement de la TVA lié aux investissements
- Précisez dans le BFR ce qui relève de la trésorerie de démarrage et ce qui relève du développement de l'entreprise

Stocks

| | Année 1 | Année 2 | Année 3 |
|----------------------------------|---------|---------|---------|
| Montant des stocks moyens | | | |

Clients

| | Année 1 | Année 2 | Année 3 |
|-------------------------------------|---------|---------|---------|
| Chiffre d'affaires | | | |
| Nombre jours délai paiement clients | | | |
| Montant des crédits clients | | | |

Fournisseurs

| | Année 1 | Année 2 | Année 3 |
|--|---------|---------|---------|
| Achat marchandises ou matières 1ères | | | |
| Nombre jours délai paiement fournisseurs | | | |
| Montant des crédits fournisseurs | | | |

Explications complémentaires (éventuelles) :

Total besoin en fonds de roulement année 1 (stocks + crédits clients – crédits fournisseurs) :

Accroissement année 2 / année 1 :

Accroissement année 3 / année 2 :

| | Plan de financement initial | Fin de l'exercice 1 | Fin de l'exercice 2 |
|---|-----------------------------|---------------------|---------------------|
| Stock* : matières et fournitures Produits finis* Travaux en cours* Encours sur les clients* Sous total | | | |
| Déduire : crédit fournisseurs* | | | |
| Acomptes clients* | | | |
| BFR net | | | |

* Valeur moyenne, en cours d'exercice. Selon qu'il s'agit d'une activité de fabrication, de revente ou de prestations de services, ne reprendre que les composantes du BFR qui concernent votre activité.

- **Le compte de résultat :**
 - Précisez systématiquement s'il s'agit d'un plan de financement dans le cadre du régime de la micro entreprise
 - Détaillez le calcul du chiffre d'affaires avec référence éventuelle aux tarifs de la concurrence
 - Détaillez si nécessaire les charges et de leurs modalités de calcul, copie de(s) contrat(s) de sous traitance ou de leasing, calcul de la dotation aux amortissements
 - Précisez le seuil de rentabilité.

- **Autres informations utiles :**
 - Copie du bail commercial ainsi que des photos intérieures et extérieures du bâtiment
 - Statuts et répartition des parts (en cas de création sous forme de société)
 - Factures acquittées ou devis correspondants
 - Attestation d'obtention ou de dépôt de demande d'aides (ACCRE/NACRE/ AGEFIPH...)
 - Contrat(s) de prêts et plan d'amortissement de ce(s) prêt(s)
 - Attestation des apports du créateur (financiers ou en nature)
 - Liste des clients potentiels et copie des contrats conclus (s'il y a lieu)
 - Bilan des premiers mois d'activité, si la création est effective avant la remise du dossier
 -

Annexe 3 : Le dispositif NACRE

Ce dispositif se décompose en 3 phases et est destiné à un public spécifique :

1. Aide au montage du projet
2. Structuration financière
3. Aide au développement

Un contrat d'accompagnement reprenant les droits et obligations du porteur de projet et du réseau qui l'accompagne devra être signé.

Le dossier « Je Créé » servira ensuite de support aux différents réseaux de conseil et de financement.

Il est également possible pour le porteur de projet, lors des lots 1 et 3 de solliciter une prestation d'expertise spécialisée. Il sera ici nécessaire de réaliser un diagnostic du besoin du porteur de projet et établir un accompagnement de la réalisation de l'expertise.

(Version septembre 2012)

www.jecree.com – www.jereprends.com – www.demainjecree.com
www.jecree.mobi - www.facebook.com/jecree – www.twitter.com/jecreeNPDC

Annexe 4 : Autres informations

Pour toute recherche d'informations utiles concernant notamment le choix du statut juridique, fiscal ou social de votre entreprise, nous vous invitons à solliciter les professionnels de la création et transmission d'entreprise et consulter www.jecree.com et www.jereprends.com

Annexe 5 : A propose de la Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE), de l'Economie Sociale et Solidaire (ESS) et du Développement Durable (DD)

Avez-vous suivi des formations ou avez-vous une certification spécifique Développement Durable (qualification Eco artisan, norme ...)

→ Avez-vous suffisamment d'information pour limiter la production de déchets et ou les valoriser ?

Quels sont les préoccupations en matière d'épanouissement (bien-être, santé, sécurité), de développement des compétences et d'employabilité des collaborateurs ?

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

Concernant l'économie sociale et solidaire

Pour l'économie sociale et solidaire, la personne et ses besoins sont au centre de l'économie. L'économie sociale et solidaire s'engage à respecter l'environnement et développer des solidarités : organisation démocratique, primauté de la personne sur le profit, principes de solidarité, de responsabilité et d'engagement collectif.

Cette économie soutient les initiatives citoyennes et se développe au plus près des territoires. Les acteurs de l'économie sociale et solidaire sont porteurs d'une consommation, d'une épargne, d'un entrepreneuriat et d'un travail AUTREMENT.

Sites régionaux :

- www.apes-npdc.org
- www.cressnpdc.org
- www.observatoire-ess.eu
- www.entrepreneur-social-npdc.org

Sites nationaux :

- www.le-mes.org
- www.cncres.org
- www.rtes.fr

Concernant le Développement Durable :

C'est un développement qui permet de répondre aux besoins du présent sans compromettre la capacité des générations futures à répondre aux leurs. Il conjugue à la fois l'équité sociale, le respect de l'environnement et l'efficacité économique avec une volonté permanente de dialogue avec l'ensemble des interlocuteurs de l'entreprise (la gouvernance). En abordant simultanément ces problématiques, le DD est une innovation managériale qui permet d'améliorer la performance des entreprises et qui contribue à leur pérennité.

(Version septembre 2012)

- www.jecree.com – www.jereprends.com – www.demainjecree.com
- www.jecree.mobi - www.facebook.com/jecree – www.twitter.com/jecreeNPDC

Site Web Régionaux :

- Cerdd: <http://www.cerdd.org>
- Collectif Entreprises et DD NPdC : <http://www.initiativesdd.org>
- JADDE : <http://www.jadde-lille.com> & <http://www.blog-jadde.org>

Nationaux :

- Site du Ministère : <http://www.developpement-durable.gouv.fr> avec en particulier : <http://www.developpement-durable.gouv.fr/-Par-les-entreprises-.html>
- ADEME : <http://www2.ademe.fr>
- Association Orée : <http://www.oree.org>
- AFNOR: <http://www.afnor.org/profils/centre-d-interet/developpement-durable>

Concernant la RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises)

La RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises), c'est la contribution volontaire des entreprises aux enjeux du développement durable.

Site Web Régionaux :

- Réseau Alliances : <http://www.reseau-alliances.org>
- World Forum Lille : <http://www.worldforum-lille.org>

Nationaux :

- Novethic : <http://www.novethic.fr>
- ORSE : <http://www.orse.org>

Et d'autres comme :

- <http://www.entrepreneursdavenir.com>
- <http://www.reportersdespoirs.org>
- <http://www.decisionsdurables.com>
- Mission Environnement : <http://www.strategie-environnement.fr>
- Cd2e : <http://www.cd2e.com>

(Version septembre 2012)

www.jecree.com – www.jereprends.com – www.demainjecree.com
www.jecree.mobi - www.facebook.com/jecree – www.twitter.com/jecreeNPdC