

Le projet

- Porteur de projet :

- Conjoint(e) :
(qu'il/elle fasse partie – ou non – de l'activité)

Votre projet (en une phrase) :

Lieu d'implantation :

Les informations que vous donnerez dans ce questionnaire sont uniquement destinées à faciliter le travail de recherche du service.

VOS REPONSES N'ENGAGENT EN AUCUN CAS LA RESPONSABILITE DE NOTRE ORGANISME.

1 - Description de l'activité

Votre projet est : une création – une reprise (*rayez la mention inutile*)

Nom de la future entreprise :

Rappelez l'activité principale :

.....

.....

.....

.....

.....

Décrivez les activités secondaires liées à votre principale activité :

.....

.....

.....

.....

Adresse :

.....

.....

Emplacement : (*sur la place du village, en périphérie, sur route passagère, avec ou sans possibilités de parking devant le local, boutique en angle, sur rue piétonnière, en pleine forêt, etc.*).....

.....

.....

Date prévue de démarrage :

Information sur le lieu d'implantation :

COMMUNE D'IMPLANTATION :Code Postal :

Nombre d'habitants :

Tél mairie : ___/___/___/___/___/ Fax n° : ___/___/___/___/___/

Maire : M.

Secrétaire de mairie : M

Jours et heures d'ouverture :

2 - Les locaux

Achetez-vous des bâtiments ? Oui/Non

Si Oui :

Prix du bâtiment : €
Montant des travaux à réaliser : €
Montant du prêt : €

Si Non :

Vous êtes propriétaires des murs : Oui/Non
Le cas échéant, nom du propriétaire des murs :
Tél. : ___/___/___/___/___ Adresse :
.....

Type de bail prévu : Date de signature :
Montant prévu du loyer mensuel : € TTC

Description des bâtiments (*taille, utilisation antérieure, disposition des locaux...*) :
.....
.....

Habiterez-vous un logement intégré aux locaux professionnels ? Oui/Non

Mise aux normes des bâtiments :
▪ Sécurité incendie :
.....
.....

Montant à votre charge: € / à la charge du propriétaire : €
▪ Accessibilité :
.....
.....

Montant à votre charge: € / à la charge du propriétaire : €
▪ Sanitaire/Vétérinaire :
.....
.....

Montant à votre charge: € / à la charge du propriétaire : €

Surface de vente : m² Surface production/atelier : m²
Surface des autres locaux (laboratoire, réserves, cuisine, entrepôts...) précisez :
.....

3 - La clientèle et la concurrence

I. La clientèle

• Locale : indiquez, avec leurs populations, les lieux-dits, bourgs et villages dans un rayon de 15 km, concernés par l'installation de l'activité :.....
.....
.....
.....
.....

• Marchés : pensez-vous faire les marchés ? Oui/Non
Si oui, indiquer les lieux prévus :
Nombre de marchés par semaine :.....

• Tournées : pensez-vous faire des tournées ? Oui/Non
- Si oui, nombre de tournées par semaine :.....
- Nombre de km par tournée :..... km

• Autre (précisez) :.....

II. La concurrence

• Dans la commune : nombre de commerçants/artisans proposant le(s) même(s) service(s) :
.....
.....
.....

• Dans un rayon de 15 km : nombre de commerçants/artisans proposant le(s) même(s) service(s) : précisez le type des concurrents et la distance :
.....
.....
.....

4 - Forme juridique, régime fiscal et ressources humaines

I. Forme juridique

Vous vous êtes renseigné(e) sur les principales formes juridiques existant en France. Vous savez la part de responsabilité que vous aurez à assumer sur vos biens personnels, ainsi que l'incidence fiscale et sociale de votre choix.

Quel statut juridique choisissez-vous ? :

(Exemple : Entreprise individuelle, SARL, EURL, SA, SCI...)

.....

II. Régime fiscal

Vous souhaitez suivre de près l'activité de votre entreprise. Aussi, vous optez pour le régime fiscal suivant :

- réel normal (suivi mensuel)
- réel simplifié (suivi trimestriel)
- Autre (micro-entreprise) :

Précisez le motif de votre choix :

III. Ressources humaines

Exploitez-vous l'affaire tout(e) seul(e) ? Oui/Non

Si non, qui participera à votre activité ?

Nom et Prénom	Fonction	Statut/Contrat	Temps effectués

5 - L'avancement du projet

Quels organismes avez-vous contactés pour vous accompagner dans la construction de votre projet ?

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

Quelles démarches de recherches de financements avez-vous effectuées ?

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

Quelles formations et stages avez-vous suivis en vu du lancement de votre activité ?

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

Quels organismes territoriaux avez-vous contactés pour récolter les informations propres à votre activité ?

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

6 - Montage financier

I. Besoins

A) Tableau 1a – LE FONDS DE COMMERCE

	Coût HT En EUROS	Coût TTC En EUROS
Prix de vente du fonds hors équipement, mobilier, matériel et hors stock
Prix auquel le propriétaire actuel vous cède l'équipement, le mobilier, le matériel existant dans le fonds
- frais d'actes notariés :
- honoraires du/des notaire(s) :
- frais d'enregistrement des actes :
- frais de nantissement du fonds :
- frais de cautionnement :
- frais de garantie autre – Précisez :

frais de remise en état de l'équipement existant (ex : pour mise en conformité avec la législation en vigueur en matière d'hygiène et de sécurité ; pour remise en état de fonctionnement)
TOTAL € €

Dans le tableau ci-dessous, vous noterez la liste des achats et investissements à prévoir, en précisant à quel moment vous devrez réaliser l'achat : avant l'installation, au début du deuxième exercice ou du troisième exercice. Pour chaque investissement, vous indiquerez la durée normale d'amortissement, sachant que par simplification, nous opterons pour un amortissement linéaire.

B) Tableau 1b – DETAIL DES ACHATS ET INVESTISSEMENTS A REALISER

Objet	Durée amortissement	Achat prévu au démarrage	Achat 2ème année	Achat 3ème année
Travaux, agencements, aménagements (*)				
	___ ans			
	___ ans			
	___ ans			
	___ ans			
	___ ans			
	___ ans			
	___ ans			
	<i>sous-total</i>			
Installations, équipements (*)				
	___ ans			
	___ ans			
	___ ans			
	___ ans			
	___ ans			
	___ ans			
	___ ans			
	<i>sous-total</i>			
Matériel professionnel, mobilier (*)				
	___ ans			
	___ ans			
	___ ans			
	___ ans			
	___ ans			
	___ ans			
	<i>sous-total</i>			
<i>Matériel de transport (*)</i>				
	___ ans			
	___ ans			
	<i>sous-total</i>			
Matériel informatique (*)				
	___ ans			
	___ ans			
	<i>sous-total</i>			
Autres investissements (*)				
	___ ans			
	___ ans			
	___ ans			
	<i>sous-total</i>			
	TOTAL H.T. En EURO			

Merci de joindre une photocopie des factures/devis correspondants.

(*) Vous listerez et estimerez la valeur marchande de tout ce que vous possédez et que vous apporterez à l'entreprise.

C) STOCK DE DEMARRAGE

Certaines affaires nécessitent, dès le démarrage, un stock de marchandises, de matériels ou de matières premières. Dans le cas d'une reprise d'activité, vous n'êtes pas tenu(e) de reprendre le stock existant.

Si vous reprenez du stock existant, à quel prix ?€

Montant du complément de stock pour le démarrage : €

Commentaires :
.....
.....

D) CHARGES DE DEMARRAGE

Outre le stock de démarrage, vous aurez un minimum de frais à engager dès votre installation, avant même d'avoir commencé à encaisser le produit de vos ventes et/ou de vos prestations. Chiffrez le montant minimum de ces dépenses, qui rentreront dans le calcul du *Besoin en fonds de roulement* (BFR), compte tenu des possibilités d'échelonner les règlements.

Tableau 2 – Charges professionnelles de démarrage

	Coût HT
si vous n'achetez pas les murs, vous aurez un loyer à payer. Ne comptabilisez que la part du loyer concernant le local de l'activité. En général, sont à régler d'avance 1 mois de caution + le 1 ^{er} mois de loyer. Si vous achetez les murs de votre activité par un crédit, montant d'une mensualité €
assurances : local commercial, responsabilité civile, perte d'exploitation, véhicule(s) professionnel(s) autres : (possibilité de régler en deux fois) € €
stage de gestion pour les créateurs d'entreprise (obligatoire) €
frais d'inscription chambre de métiers, chambre de commerce €
frais d'immatriculation €
frais de publicité/inauguration pour annoncer le démarrage de l'activité €
frais d'ouverture de ligne EDF GDF (la facturation parvient en général dans un délai de 2 à 4 semaines après l'installation) €
frais d'ouverture de ligne téléphone, fax, modem, autre (la facturation parvient en général dans un délai de 2 à 4 semaines après l'installation) €
Trésorerie de départ €
Frais de dossier de crédit bancaire (+ éventuelle participation au capital) €
Frais de garantie pour le prêt bancaire (France active etc.) €
Autre : Précisez € €
TOTAL € HT

II. Ressources

A) DISPONIBILITES

Tableau 3 - Ressources

	Montant
Vous disposez d'un capital en numéraire de : €
Votre (vos) associé(s) dispose (sent) d'un capital de : €
Vous avez déjà du matériel professionnel nécessaire à votre installation, évalué à : Précisez le type de matériel : €
Autre : €
 €
MONTANT TOTAL DU CAPITAL DISPONIBLE €

Rappel : merci de joindre une photocopie du dernier avis d'imposition pour vous-même et votre conjoint.

B) AUTRES APPORTS

Si vous avez sollicité d'autres organismes pour participer au co-financement de votre projet, merci de compléter le tableau ci-dessous.

Exemples : Conseil général, Etat, Europe, Fondations, Primes et Concours.

Tableau 4 a - Cofinancement

Nom de l'organisme	Montant sollicité	Date du dépôt	Etat d'avancement Observations

Joindre les justificatifs des demandes en cours ou obtenues.

Tableau 4 b – Avances remboursables ne provenant pas des banques ou établissements de crédit

	Montant
Initiative France Sur ____ ans à ____ % €
Nacre Sur ____ ans à ____ % €
ADIE Sur ____ ans à ____ % €
Un Fournisseur vous accorde un crédit Sur ____ ans à ____ % Nom du fournisseur : €
Autres Sur ____ ans à ____ % €
TOTAL €

c) CAUTIONS ET GARANTIES

En fonction de l'activité, les banques sont plus ou moins exigeantes quant à la part de l'apport personnel. Aussi, est-il fréquemment demandé des garanties pour compléter l'insuffisance éventuelle de cet apport personnel.

Tableau 5 – Cautions et garanties

	Montant offert en garantie
France active ou FGIF €
Une personne physique, en toute connaissance des risques encourus en cas d'impayés, accepte de se porter caution (*) pour un montant de : €
Un fournisseur est prêt à cautionner une partie du crédit pour un montant de : <i>Précisez le nom du fournisseur :</i> €
Autre : précisez € €
MONTANT TOTAL DES GARANTIES ET CAUTIONS PROPOSEES €

(*) *Aucune personne qui accepte de se porter caution ne devra être en situation d'interdit bancaire, de surendettement, ni être fichée à la Banque de France pour incident de paiement. Chaque personne qui se portera caution devra être en mesure de fournir un certificat de non inscription au fichier de la Banque de France. En outre, il conviendra de tenir compte du régime matrimonial de tout particulier qui se portera caution.*

D) CREDITS A DEMANDER

Compte tenu du montant des ressources disponibles pour financer les besoins, calculez le montant du crédit à solliciter :

Besoins	Montant		Ressources	Montant
a] Tableau 1 a le fonds de commerce (cf. page 9)			e] Tableau 3 apport personnel et autre capital disponible (cf. page 12)	
b] Tableau 1 b Achats et investissements de démarrage (cf. page 10)			f] Tableau 4 a subventions sollicitées et obtenues ou en cours d'attente (cf. page 12)	
c] Tableau 2 charges professionnelles de démarrage (cf. page 11)			g] Tableau 4 b avances accordées ou en attente de réponse (cf. page 13)	
			h] CREDIT A DEMANDER (a + b + c) - (e + f + g)	
A] TOTAL DES BESOINS		=	B] TOTAL DES RESSOURCES	

III. Demandes de prêt bancaire

Avez-vous fait une demande de prêt bancaire pour réaliser votre projet ? Oui/Non

Si oui, auprès de quels établissements et où en est votre dossier ? (En cours ? Accepté ? Refusé ? Pour quel montant, quelle durée, et quel taux ?)

.....

Si vous êtes marié(e) sous le régime de la communauté de biens, vous savez que, en cas de crédit bancaire, les biens de chacun des conjoints serviront à rembourser les dettes. Si tel est le cas, envisagez-vous un changement de régime matrimonial ?

Si vous êtes marié(e) sous le régime de la séparation de biens, il est souhaitable de ne pas proposer à la banque la caution de votre conjoint.

IV. Calcul du chiffre d'affaires prévisionnel

A) MARGE PAR CATEGORIES DE PRODUITS OU SERVICES

Pour calculer votre chiffre d'affaires, vous avez une idée claire du prix moyen de chaque catégorie de marchandises, de matériels ou de matières premières que vous achèterez, et de la marge que vous pratiquerez.

Détaillez par catégorie de produits en n'oubliant pas que chaque profession subit, selon son domaine économique et sa situation géographique, des variations d'activité dites « saisonnières ».

Exemple : Un restaurateur (ex de catégories de produits : bar, restauration, traiteur) travaillera plus en période de fêtes et de vacances. Les installations de chauffage pour un plombier (ex de catégories de produits : installation, réparation, dépannage) sont plus nombreuses l'été.

Exemple pour une boucherie charcuterie traiteur :

catégories de produits	prix d'achat HT annuel	marge pratiquée dans la profession	chiffre d'affaires mensuel HT		chiffre d'affaires prévisionnel HT pour la 1ère année
			période creuse 8 mois	période pleine 4 mois	
boucherie	18 750	1,6	2 350	2800	30 000
Charcuterie	13 158	1,9	1 600	3050	25 000
Traiteur	3 000	2,5	500	875	7 500
divers, volailles, conserves	2 188	1,6	250	375	3 500
TOTAL	37 096		4 700	7 100	66.000

Dans le cas d'une activité de production, complétez le tableau suivant

Pour votre projet, vous avez estimé le chiffre d'affaires de la manière suivante :

catégories de produits	prix d'achat HT annuel	Marge pratiquée dans la profession	chiffre d'affaires mensuel HT				Soit un C.A.prévisionnel annuel HT pour la 1ère année
			En période creuse	Nb de mois	En période pleine	Nb de mois	
TOTAL							

En cas de doute, la chambre consulaire de votre département ou le syndicat/fédération professionnel(le) sera en mesure de vous fournir les informations sur les marges couramment pratiquées dans la profession.

Dans le cas de prestations de services, complétez le tableau suivant (*Ex : pour un plombier : installation chauffage, réparation, installation électrique, dépannage d'urgence, notamment. Un chauffeur de taxi facturera à la distance, au forfait ou à l'heure selon les cas*)

Prestations de services

catégories de services proposés	prix facturé HT		chiffre d'affaires mensuel HT		chiffre d'affaires prévisionnel HT pour la 1 ^{re} année
	à l'heure	à la journée	période creuse __ mois	période pleine __ mois	
TOTAL					

B) PREVISIONNEL

- *Prévisionnel des ventes sur 3 ans :*

	exercice n en € sur 12 mois	exercice n+1 en € sur 12 mois	exercice n+2 en € sur 12 mois
Vente de produits finis			
<i>sous-total</i>	-	-	-
Travaux			
<i>sous-total</i>	-	-	-

Prestations de services			
<i>sous-total</i>	-	-	-
Ventes de marchandises			
<i>sous-total</i>	-	-	-
Commission sur vente			
<i>sous-total</i>	-	-	-
A = Total CA HT	-		-

- *Prévisionnel des achats sur 3 ans :*

	exercice n en € sur 12 mois	exercice n+1 en € sur 12 mois	exercice n+2 en € sur 12 mois
Achats de marchandises			
<i>sous-total</i>	-	-	-
Achat de matières premières			
<i>sous-total</i>	-	-	-
B = Total des Achats HT	-	-	-
Achat des emballages	-	-	-

C) CHARGES EXTERNES

Vous avez maintenant une idée très précise de l'activité que vous souhaitez avoir, des conditions dans lesquelles vous aimeriez travailler et du chiffre d'affaires que vous aimeriez générer.

Après avoir défini votre chiffre d'affaires prévisionnel, il convient de faire une liste aussi détaillée que possible de toutes les charges que vous aurez à payer au cours de votre activité. Passons d'abord en revue les charges que vous aurez à assumer tout au long de la vie de l'entreprise, appelées « externes ».

- *Charges externes et autres charges HORS TAXES*

	exercice n en € sur 12 mois	exercice n+1 en € sur 12 mois	exercice n+2 en € sur 12 mois
Eau			
Edf			
Gdf, fuel			
Carburant			
Fournitures d'entretien et petit équipement			
Petits outillages			
Vêtements de travail			
Frais décoration...			
Fournitures administratives (registres obligatoires, carnets à souches, facturier, consommables bureautique, ...)			
Sous-traitance, services extérieurs (si vous sous-traitez une partie de votre production ou de vos services. <i>Ex : teinturerie pour un hôtel</i>) <i>Précisez :</i>			
Crédit bail mobilier			
loyer du local commercial (si le bail couvre le logement et l'activité, ne prendre que la part concernant l'activité)			
Location mobilière (<i>Ex.: machine, voiture</i>), leasing <i>Précisez :</i>			
Charges locatives et de copropriété			
Entretien et réparations			
Maintenance			
Assurances multirisques, responsabilité civile			
Assurances perte d'exploitation			
Assurances véhicule professionnel			
Etudes et recherches			
Documentation technique, abonnements			
Frais colloques, séminaires, conférences			
Honoraires : - Comptable - autre (<i>précisez</i>) :			
Publicité : frais d'encarts publicitaires, frais d'inauguration, prospectus, annonces, cadeaux			

Transport de biens : dans le cas où les marchandises et/ou matières premières vous sont livrées			
Déplacements, missions et réceptions			
Affranchissement			
Téléphone et internet			
Services bancaires (coût d'utilisation de l'appareil à carte bleue, par ex.)			
Cotisations (ex : centre de gestion agréé, organisme professionnel, autre)			
SACEM			
Cotisation marché			
Divers			
C = Total des Achats HT	-	-	-

Si vous prévoyez d'embaucher des salariés, vous complétez le tableau ci-dessous, en fonction des informations que vous aurez notées dans le *tableau 1 (page 3)*. Sinon, vous complétez seulement les deux dernières lignes de ce tableau.

- *Charges de personnel*

	exercice n en € sur 12 mois	exercice n+1 en € sur 12 mois	exercice n+2 en € sur 12 mois
Salarié (salaire mensuel brut x nombre de mois)			
Salarié n°2			
Salarié n°3			
Rémunération du gérant (pour les SARL)			
Charges patronales (45%) (sur tous les salaires ci-dessus)			
Rémunération du travail de l'exploitant : montant dont vous estimez avoir besoin chaque mois pour vivre x 12 mois			
Cotisations sociales exploitant			
E = Total charges de personnel	-	-	-

D) REVENUS

Tout comme certaines de vos charges personnelles, certaines de vos ressources auront une incidence sur le montage du dossier.

Exemple : Vous touchez une pension d'invalidité, quelle que soit votre situation professionnelle. Cette pension, qui viendra en complément du revenu que l'affaire en cours d'étude devrait dégager, rassurera le banquier.

	Conjoint	Porteur de projet
Si votre conjoint ne reprend pas l'activité avec vous et conserve la sienne, indiquez le montant de ses revenus annuels nets		
Retraite : montant annuel perçu par votre conjoint		
Pôle emploi : montant mensuel perçu		
Précisez si l'un de vous perçoit le RSA		
Montant mensuel des pensions alimentaires à recevoir		
Montant mensuel actuel des allocations familiales (précisez si réductions prévues ou fin connue)		
Montant mensuel actuel des aides au logement		
Allocations handicapé : Cotorep, autre... (précisez)		
Allocations diverses (précisez)		
TOTAL		