

Plan d'affaire

Votre projet d'entreprise

Nom – Prénom :

Raison Sociale :

Adresse :

Code postal / Ville :

Téléphone :

Tél. portable :

Fax :

Courriel :

Métier(s) exercé(s) :

SOMMAIRE

• LE CREATEUR ET LES ASSOCIES	3
• LE PROJET	4
• FICHE SIGNALETIQUE DE L'ENTREPRISE.....	5
• LA POLITIQUE COMMERCIALE	6
• LES MOYENS DE PRODUCTION ET LES RESSOURCES HUMAINES.....	9
• LE CHIFFRE D'AFFAIRES PREVISIONNEL	10
• LA PREPARATION FINANCIERE DU PROJET	11
• ANNEXES.....	15

LE CREATEUR

ETAT CIVIL DU CREATEUR

Sexe : M F

Nom :

Prénom :

Adresse :

Code postal :

Ville :

N°téléphone personnel :

N°téléphone professionnel :

Date et lieu de naissance :

Nationalité :

Situation de famille :

Nombre d'enfants à charge :

Régime matrimonial :

SITUATION ACTUELLE DU CREATEUR

Fournir un CV

Situation professionnelle actuelle (salarié, demandeur d'emploi, bénéficiaire du RMI, ...) :

Avez vous suivi une formation en rapport avec le projet ou avec la perspective de création d'entreprise ?

Oui Non A venir

Décrivez la et précisez en sa nature et sa durée :

Diplômes et expériences professionnelles (expérience à la vente, à la gestion, ...) :

LE PROJET

ACTIVITE PRINCIPALE :

ACTIVITES ANNEXES :

DESCRIPTION DU PROJET :

MOTIVATIONS DU CREATEUR :

ETAT ACTUEL D'AVANCEMENT :

AIDES REÇUES OU ESPEREES (*financières, logistiques,...*) :

CONSEILS ET PERSONNES ASSOCIEES AU PROJET, ROLE DE L'ENTOURAGE :

FICHE SIGNALÉTIQUE DE L'ENTREPRISE

ENSEIGNE :

RAISON SOCIALE :

ADRESSE :

CODE POSTAL :

VILLE :

TELEPHONE :

STATUT JURIDIQUE :

CAPITAL SOCIAL :

REPARTITION DU CAPITAL :

DIRIGEANT DE L'ENTREPRISE :

L'entreprise est-elle liée à un franchiseur ?

Non Oui. Lequel :

L'entreprise est-elle liée à un groupement (achat ou autre) ?

Non Oui. Lequel :

DATE DE CREATION OU DE REPRISE PREVUE :

EXPERT-COMPTABLE :

NOTAIRE :

ASSUREUR :

BANQUES :

LA POLITIQUE COMMERCIALE

LE MARCHÉ

Description du marché visé (*zone d'intervention, évolution du secteur d'activité, description du marché local*) :

LE PRODUIT ET/OU LE SERVICE

Description précise :

Prix de vente envisagés :

LES FOURNISSEURS

Leurs caractéristiques :

Comment les avez-vous connus?

Pourquoi les avez-vous choisis?

Délais de paiement prévus :

LA CLIENTELE

Zone géographique du marché : Locale Régionale
 Nationale Internationale

Type de clientèle :

Quels sont les clients qui peuvent être intéressés par vos produits et vos services ou pour lesquels vous souhaitez travailler.

Répartition estimée de votre activité par catégorie de clients :

<input type="checkbox"/> Particuliers :	%	<input type="checkbox"/> Petites et moyennes entreprises :	%
<input type="checkbox"/> Grossistes :	%	<input type="checkbox"/> Entreprises industrielles :	%
<input type="checkbox"/> Administrations :	%	<input type="checkbox"/> Collectivités locales :	%
<input type="checkbox"/> Autres :			

Délais de paiement prévus :

La sous-traitance :

Envisagez-vous d'être sous-traitant ? Oui Non

Comment avez-vous connu les entreprises pour qui vous serez sous-traitant ?

LA CONCURRENCE

Description précise (décrire la nature des entreprises qui peuvent intervenir sur vos secteurs d'activité, ...) :

Vos points forts par rapport à la concurrence :

Vos points faibles par rapport à la concurrence :

LA COMMUNICATION

Les moyens de prospection (*mailing, visites, ...*) :

Publicité (*prospectus, affiches, journaux professionnels, ...*) :

Relations publiques (*prescripteurs, foires, salons, expositions, ...*) :

LES MOYENS DE PRODUCTION ET LES RESSOURCES HUMAINES

L'IMMOBILIER

Description des locaux (*prix d'achat, loyer, mode de financement, surface, autres caractéristiques, ...*) :

Adresse du local :

.....

Situation du local : Z.I. Centre commercial
 Centre-ville Pépinière / hôtel d'entreprise
 Zone rurale Autre :

LE MATERIEL

(Joindre devis en annexe)

Liste du matériel :

(Indiquer également si le matériel est déjà acquis ou si c'est un besoin d'achat)

LES RESSOURCES HUMAINES

(Indiquer si vous souhaitez embaucher une ou plusieurs personnes et le salaire brut annuel)

LE CHIFFRE D'AFFAIRES PREVISIONNEL

Année 1

Prévisions de chiffre d'affaires

(Taux horaire X nombre d'heures travaillées ; coefficient sur fournitures ; Panier moyen X nombre de client ; recette journalière X nombre de jours ouvrables, ...)

Année 2 et 3

Évolution envisagée *(expliquer)*

LA PREPARATION FINANCIERE DU PROJET

LE FINANCEMENT

BESOINS	Montants en euros HT
Fonds de commerce (si reprise d'une entreprise existante)	
Matériel, outillage, véhicule, informatique, travaux (à détailler)	
•	
•	
•	
•	
Stock de départ	
Trésorerie disponible nécessaire pour financer :	
- les crédits accordés à vos clients (nombre de jours :)	
- les frais d'établissement	
TOTAL BESOINS	

RESSOURCES	Montants en euros HT
Apport personnel	
Emprunt bancaire	
TOTAL RESSOURCES	

AIDES DEMANDEES	En cours	Acceptée	Montant

L'ESTIMATION DES CHARGES SUR 3 ANS

Montants en euros HT

Détail des charges	Année 1	Année 2	Année 3
CHARGES EXTERNES			
Achats non stockés			
Électricité			
Gaz			
Eau			
Carburants			
Autres énergies			
Vêtements de travail			
Fournitures d'entretien			
Petit équipement			
Fournitures administratives			
Autres fournitures non stockées			
<i>Sous-total Achats non stockés</i>			
Services extérieurs			
Sous-traitance			
M.O. intérimaire			
Crédit-bail mobilier			
Crédit-bail immobilier			
Location(s) immobilière(s)			
Location(s) mobilière(s)			
Charges locatives			
Entretien immobilier			
Entretien matériel et véhicule(s)			
Maintenance			
Assurances			
Études et recherches			
Documentation			
Stages de formation			
Autres services extérieurs			
<i>Sous-total Services extérieurs</i>			

L'ESTIMATION DES CHARGES SUR 3 ANS (suite)

Montants en euros HT

Détail des charges	Année 1	Année 2	Année 3
Autres services extérieurs			
Honoraires (comptable, ...)			
Frais d'actes			
Publicité			
Transports			
Missions réceptions			
Déplacements			
Frais postaux			
Frais de téléphone			
Services bancaires			
Autres services extérieurs			
Autres fournitures non stockées			
<i>Sous-total Autres services extérieurs</i>			
TOTAL CHARGES EXTERNES			
IMPOTS ET TAXES			
Taxe d'apprentissage			
Taxe professionnelle			
Taxe foncière			
Taxe pour frais de chambre de métiers			
Taxe pour frais de chambre de commerce (AITP)			
Vignettes			
Autres impôts et taxes			
TOTAL IMPOTS ET TAXES			

LES COMPTES DE RESULTAT PREVISIONNEL SUR 3 ANS

Montants en euros HT

COMPTES DE RESULTAT	Année 1	Année 2	Année 3
---------------------	---------	---------	---------

PRODUITS (CHIFFRE D'AFFAIRES HT)			
Ventes			
Production vendue			
Prestations de services			
TOTAL DES PRODUITS			

CHARGES			
Achats consommés de matières premières			
Achats consommés de marchandises			
Charges externes			
Impôts et taxes			
Charges de personnel (salaires bruts)			
Charges sociales			
Rémunération(s) dirigeant(s)			
Cotisations du dirigeant			
Charges financières			
Dotations aux amortissements			
Impôt sur les Sociétés			
TOTAL DES CHARGES			

RESULTAT (TOTAL PRODUITS – TOTAL CHARGES)			
--	--	--	--

LES ANNEXES

- Curriculum vitae
- Copies des diplômes et certificats de travail
- Devis

En plus, pour une reprise :

- Les trois derniers bilans et comptes de résultat

**Pour toute demande d'aide,
prenez rendez-vous avec un animateur économique
de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat du Puy-de-Dôme.
Les différents points de ce dossier seront développés au cours du
Stage de Préparation à l'Installation que vous aurez l'obligation de suivre
pour être immatriculé au Répertoire des Métiers
de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat du Puy-de-Dôme**

Tél. 04 73 31 52 00

POUR ACHETER OU VENDRE UNE ENTREPRISE



**Toute l'efficacité d'un réseau
géré en partenariat avec des professionnels.**

www.transartisanat.com

www.eole63.com

www.auvergnebienvenue.com