

Dossier de synthèse D'aide à la création ou reprise d'entreprise

Vous pouvez obtenir de plus amples renseignements sur la création et reprise d'entreprises en visitant le site www.jecree.com et rencontrer des professionnels de la création ou reprise d'entreprises en contactant le numéro unique 0 811 00 59 62 (coût d'un appel local).

Pour les demandes ACCRE (Aide aux chômeurs créateurs ou repreneurs d'une entreprise) et EDEN (Encouragement au Développement d'Entreprise Nouvelle), le dossier est à déposer impérativement avant le début d'activité de l'entreprise (cf.annexe).

Cadre réservé à l'administration pour les dossiers ACCRE (compléter)

Dossier N° ----- Remis le -----

Date de début d'activité ----- Reçu le -----

Nom ----- Prénom -----

Nom de l'entreprise -----

Téléphone ----- Département -----



Sommaire

I)	Quelques conseils pratiques	p.	3
II)	Présentation du créateur et de son entreprise	p.	4
	A) Le créateur	p.	4
	B) L'entreprise	p.	6
III)	Le projet	p.	6
	A) Description du projet	p.	6
	B) Origine du projet	p.	6
	C) Le produit/le service	p.	7
	D) Le marché	p.	7
	E) Les moyens	p.	8
	F) La stratégie commerciale/le positionnement de l'entreprise ..	p.	9
IV)	Le financement du projet	p.	11
	A) Le plan de financement sur 3 ans	p.	11
	B) Le compte de résultats sur 3 ans	p.	12
	C) Le plan de trésorerie	p.	13
V)	Validation du projet	p.	14
VI)	L'avis du créateur	p.	15
	A) Points forts/points faibles	p.	15
	B) Attente en terme de suivi	p.	15
VI)	Annexe		



I) Quelques conseils pratiques

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

Au travers de son site Internet www.jecree.com, le programme régional de création et transmission d'entreprise assure l'orientation et les premières informations nécessaires à mieux structurer votre projet (aspects administratifs, juridiques, fiscaux, financiers...), des outils inter-actifs (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'entreprise du Nord / Pas-de-Calais.

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

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

Pour les cédants et les repreneurs, des procédures et des outils divers ont également été mis en place (pour en savoir plus : www.jecree.com)

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



II) Présentation du créateur et de son entreprise

A) Le créateur

Nom, prénom	
Date et lieu de naissance	
Adresse, code postal, ville, téléphone, fax, adresse e.mail	
Nombre d'enfants à charge	
Situation du conjoint(e)	

Situation familiale		Statut précédent la création d'entreprise			
Célibataire		Etudiant		DE de moins d'un an	
Marié(e)		Apprenti		DE de plus d'un an	
Divorcé(e)		Salarié		Bénéficiaire du RMI	
Veuf(ve)		Chef d'entreprise		Sans profession	
Autres (précisez)		Autres (précisez)			

Curriculum Vitae (joindre en annexe si existant)

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



Si plusieurs porteurs de projet pour un même projet : créateur B

Nom, prénom	
Date et lieu de naissance	
Adresse, code postal, ville,	
téléphone, fax, adresse e.mail	
Nombre d'enfants à charge	
Situation du conjoint(e)	

Situation familiale		Statut précédent la création d'entreprise		
Célibataire		Etudiant		DE de moins d'un an
Marié(e)		Apprenti		DE de plus d'un an
Divorcé(e)		Salarié		Bénéficiaire du RMI
Veuf(ve)		Chef d'entreprise		Sans profession
Autres (précisez)		Autres (précisez)		

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 et nom commercial si différent	
Adresse, code postal, ville,	
téléphone, fax, adresse e.mail	
Création ou reprise	
Joindre bilan(s) précédent(s) si entreprise existante	
Forme juridique choisie (cf. descriptif en annexe)	
Régime fiscal choisi (cf. descriptif en annexe)	
Montant et répartition du capital en cas de société	
Date prévue d'inscription au CFE	
Nombre de salariés dans l'entreprise au démarrage	
Si entreprise déjà existante - Numéro d'immatriculation - Date et lieu d'immatriculation - Numéro SIRET - Numéro SIREN - Code NAF	

III) Le projet

A) Description du projet

.....

.....

.....

.....

.....

B) Origine du projet (ce qui vous a amené à choisir la création d'entreprise et cette activité en particulier)

.....

.....

.....

.....

.....



C) Le produit/le service

- Description des produits et/ou services proposés

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

- Pourquoi avoir choisi ces produits ou services ?

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

D) Le Marché

- La clientèle

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

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

- Si étude ou analyse du marché, la joindre.

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

- La concurrence

Les concurrents	Description des concurrents	Les points faibles et points forts des concurrents



➤ Les fournisseurs

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

E) Les moyens

➤ Le local

.....

➤ Les moyens matériels

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

.....

➤ Les moyens humains (cf.annexe)

	NOMBRE			
	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 ?

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

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

➤ Pourquoi cibler cette clientèle ?

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

➤ Méthode de calcul du prix et positionnement par rapport à la concurrence

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

➤ Méthode de calcul du chiffre d'affaires,

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

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

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



- **Politique suivie en matière de distribution, de ventes et de publicité**

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

- **Connaissez vous l'évolution du marché depuis 5 ans et comment l'imaginez vous dans les 5 prochaines années ?**

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

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

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



IV) Le financement

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)				
Immobilisations corporelles (investissements)				
- Terrains				
- Constructions				
- Installation (aménagement)				
- Véhicule professionnel				
- Matériel				
- Mobilier				
- Autre : signalétique, lettrage, pub				
Immobilisations financières (ex : dépôt de garantie)				
Remboursement annuel du capital de l'emprunt				
Besoin en fonds de roulement (BFR)				
- Constitution				
- 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				
- Emprunt bancaire				
- Autres emprunts				
Prime, subvention				
- EDEN				
- DRAC				
- Autres (préciser)				
Capacité d'autofinancement (CAF)				
Total ressources				

B) Le compte de résultat sur 3 ans

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)			
- Frais de formation			
- Documentation			
- Honoraires			
- Publicité			
- Transports			
- Crédit-bail (leasing)			
- Déplacement, missions			
- Frais postaux, téléphone			
Impôts et Taxes			
Charges de personnel			
- Rémunérations des salariés			
- Charges sociales des salariés			
- Prélèvement de l'exploitant			
Charges sociales de l'exploitant			
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 bénéfiques, TVA versée, ...												
- 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												

V) Validation du dossier

Le Créateur

J'atteste sur l'honneur l'exactitude des renseignements fournis
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

.....
.....

Date et signature du chargé de mission :



VI) L'avis du créateur

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

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



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 ?
- 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

- 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...
 - Rôle éventuel du conjoint (e)



- 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.

	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
 - Détail du calcul du besoin en fonds de roulement (en précisant les délais clients-fournisseurs, modalités d'évaluation des stocks)
 - Attestation d'obtention ou de dépôt de demande d'aides (ACCRES/EDEN - 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 : 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

Détermination de la date de début d'activité pour la direction départementale du travail

POUR UNE DEMANDE ACCRE, CE DOSSIER DOIT PARVENIR À LA DIRECTION DÉPARTEMENTALE DU TRAVAIL DE L'EMPLOI ET DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE
* AVANT LE JOUR DU DÉBUT DE L'ACTIVITÉ DE L'ENTREPRISE.

* les modalités de dépôt du dossier peuvent varier d'une DDTEFP à une autre, les professionnels de la création d'entreprise vous informeront des modalités à suivre.

La date de début d'activité de l'entreprise créée ou reprise sera en principe :

- la date qui a été inscrite sur le formulaire de demande d'immatriculation au registre du commerce, au répertoire des métiers (K-bis ou Registre des Métiers) ;
- ou en cas de reprise, la date d'acquisition du contrôle de l'entreprise (cession des parts ou acte notarié) ;
- pour les « indépendants », la date d'immatriculation à l'URSSAF (CFE).

