



Nord Seine et Marne Initiatives

BUSINESS PLAN

Présentation du porteur de projet et de ses associés

Etat Civil

Nom :

Prénom :

Adresse :

Code postal :

Téléphone :

Portable :

Date de naissance :

Nationalité :

Email :

Ville :

Télécopie :

Lieu de naissance :

Situation de Famille

Célibataire

Divorcé(e)

Séparé(e)

Vie Maritale

Veuf(ve)

Marié(e)

Nombre de personnes à charge (*y compris les enfants, en précisant leur âge*) :

Régime matrimonial :

Votre conjoint participe-t'il (elle) à votre projet :

Oui

Non

Situation Professionnelle

Vous êtes :

Qualification	Niveau de Formation	Situation Actuelle	
Employé / Ouvrier <input type="checkbox"/>	Sans <input type="checkbox"/>	Salarié <input type="checkbox"/>	Etudiant <input type="checkbox"/>
Agent de maîtrise <input type="checkbox"/>	BEP / CAP <input type="checkbox"/>	Sans activité <input type="checkbox"/>	Chef d'entrep. <input type="checkbox"/>
Cadre <input type="checkbox"/>	BAC <input type="checkbox"/>	Entrep. en difficulté <input type="checkbox"/>	
Autres :	BAC +2 <input type="checkbox"/>	Demandeur d'emploi <input type="checkbox"/>	
	Autres :	Date d'inscrip. ANPE : ___/___/___	
		<u>Précisez :</u>	Chôm. long. durée <input type="checkbox"/>
		RMI <input type="checkbox"/>	Conv. conversion <input type="checkbox"/>
		COTOREP <input type="checkbox"/>	Autres :

Votre conjoint :

Salarié

Chef d'entrep.

Etudiant

Sans activité

RMIste

Demandeur d'emploi

Date d'inscrip. ANPE : ___/___/___

Quels sont vos diplômes ?

Quelle est votre expérience professionnelle ?

NORD SEINE ET MARNE INITIATIVES Association loi 1901 - **Membre de France Initiative**

Parc International d'Entreprises Goodman - 02 Boulevard Michael Faraday

Bâtiment B - Arlington Square – SERRIS - 77716 MARNE LA VALLEE Cedex 4

Tél. : 01 64 33 55 11 - Fax : 01 64 33 55 54 / N°S iret : 413 395 328 00052

nord77initiatives@wanadoo.fr

Avez-vous suivi une formation en rapport avec votre projet de création d'entreprise ?

Oui Non

Si Oui, précisez-en la date, la nature et la durée :

Situation Financière

Revenus professionnels :

Vous :

Votre conjoint :

Autres revenus :

Vous :

Votre conjoint :

Avez-vous des emprunts en cours de remboursement ? Oui Non

Si Oui,

	Emprunt 1	Emprunt 2	Emprunt 3
Capital emprunté			
Mensualités			
Date dernière échéance			
Destination du financement			

Avez-vous des retards de paiement ? Oui Non

Etes-vous : Propriétaire
Locataire

Motivation pour votre projet

Comment et pourquoi avez-vous décidé de créer ou reprendre une entreprise ?

Vos points forts ?

Vos besoins (formations, conseils ...) ?

De combien de temps disposez-vous pour vous préparer ?

Présentation du projet d'entreprise

Est-ce :

Création

Reprise

Description succincte de votre projet (activité, perspectives ...):

Allez-vous créer : Seul En équipe

Combien de personnes comprend votre équipe ?

Quels seront leurs rôles respectifs dans l'entreprise ?

Dans quel secteur d'activité s'inscrit votre projet :

Commerce

Artisanat hors B.T.P.

B.T.P.

Services aux entreprises

Profession libérale

Industrie

Services aux particuliers

Autres

Précisez :

Statut juridique :

Entreprise individuelle

E.U.R.L.

S.A.R.L.

S.A. / S.A.S.

Profession libérale

Agent commercial

Autres

Précisez :

Capital de l'entreprise :

Répartition entre les différents actionnaires ou associés :

(Chaque actionnaire ou associé devra remplir la fiche en pages 1 et 2)



Fiche Signalétique de l'Entreprise

Raison sociale :

Adresse :

Code postal :

Téléphone :

Email :

Forme juridique :

Ville :

Télécopie :

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

Date de création / date de lancement envisagée :

N° SIRET :

N° RM et/ou RC :

Code NAF :

Régime fiscal :

Régime d'imposition :

Aides reçues ou prévues :

Type d'aide	Organisme	Prévu	En négociation	Acquis

Présentation du marché

Le Produit / Service

Description précise de votre produits / service :

Quelles en sont les caractéristiques techniques ?

Est-ce un produit / service innovant ? En quoi ?

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 Clientèle

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 consommations, 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 ?

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

Sont-ils organisés (syndicats, GIE, groupement d'achats) ?

Comment se font-ils connaître ?

Quels sont vos points forts et vos points faibles par rapport à vos concurrents ?

Points forts :

Points faibles :

Stratégie Commerciale

Produit / Service

Caractéristiques, gamme, positionnement par rapports aux concurrents... :

Vente / Distribution

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

Vendez-vous :

Seul Vendeur salarié VRP Autres :

Communication

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

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

Prix de Vente Envisagé

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

Chiffre d'Affaires Prévisionnel

CA HT	Année 1	Année 2	Année 3
Activité 1			
Activité 2			
Activité 3			
Activité 4			
TOTAL			

(Vous pouvez décomposer le CA par activité)

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

CA HT	jan	fév	mar	avr	mai	juin	juil	aoû	sep	oct	nov	Déc
Act.1												
Act.2												
Act.3												
Act.4												
Total												

Moyens de Production

Moyens Immobiliers

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

Moyens d'acquisition :

Location <input type="checkbox"/>	Crédit-bail <input type="checkbox"/>	Achat <input type="checkbox"/>
Apport <input type="checkbox"/>	Construction <input type="checkbox"/>	Disposition gratuite <input type="checkbox"/>
Autres :		

Localisation :

Zone industrielle <input type="checkbox"/>	Centre ville <input type="checkbox"/>	Pépinière / hotel d'etp <input type="checkbox"/>
Centre commercial <input type="checkbox"/>	Zone rurale <input type="checkbox"/>	Atelier locatif <input type="checkbox"/>

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 KE)				
Crédit-bail	(loyer annuel en KE)				

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/prélèvements de l'exploitant									
Encadrement									
Commercial									
Production									
Administration									
Recherche / Développement									
TOTAL MASSE SALARIALE									

Plan de Financement

Ceci est un plan de financement de démarrage.

BESOINS (au démarrage)	
Immobilisations incorporelles	
Frais de premier établissement	0,00 €
Fonds de commerce	0,00 €
Droit au bail	0,00 €
Immobilisations corporelles	
Terrains	0,00 €
Construction	0,00 €
Véhicules	0,00 €
Aménagement et installation	0,00 €
Matériel et outillage	0,00 €
Matériel de bureau	0,00 €
Mobilier	0,00 €
Autres (précisez)	0,00 €
<i>Immobilisations financières</i>	
versement de dépôts et cautionnements	0,00 €
TOTAL INVESTISSEMENTS	0,00 €
BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT	0,00 €
<i>Disponibilités</i>	0,00 €
TOTAL DES BESOINS	0,00 €



RESSOURCES (au démarrage)	
Capitaux propres	
Apport créateur	0,00 €
Apport associés	0,00 €
Prêt d'Honneur Nord Seine et Marne Initiatives	0,00 €
Dispositif NACRE - Prêt à taux 0%	0,00 €
Emprunts Long et moyen terme	
Emprunt 1	0,00 €
Emprunts 2 et suivant	0,00 €
Prêt Création d'Entreprise (PCE-OSEO)	0,00 €
Aides et subventions	
Subvention de l'Etat	0,00 €
Subvention des collectivités	0,00 €
Autre	0,00 €
TOTAL DES RESSOURCES	0,00 €

Ratio financier : -----%

- **Création** : apports personnels + prêt d'honneur = 35 à 40% du total du plan de financement
- **Reprise** : apports personnels + prêt d'honneur = 15 à 20% du total du plan de financement

Si vous avez sollicité un prêt bancaire :

Nom de la banque :

Agence :

Montant du prêt : 00 Euros

Taux du prêt : 00 %

Durée du prêt : mois

Nom de la banque :

Agence :

Montant du prêt : 00 Euros

Taux du prêt : 00 %

Durée du prêt : mois

Nom de la banque :

Agence :

Montant du prêt : 00 Euros

Taux du prêt : 00 %

Durée du prêt : mois



Le Besoin en Fonds de Roulement

Données pour le calcul :

Durée de stockage moyen		Jours
Durée moyenne créances clients		Jours
Durée moyenne dettes fournisseurs		Jours
Acompte clients		%
Acompte fournisseurs		%

Calcul du BFR :

+ Stocks moyens	
+ Créances clients (H.T.)	
-- Dettes fournisseurs (T.T.C.)	
-- Avances clients (T.T.C.)	
= Besoin en Fonds de Roulement	

**Compte de résultat prévisionnel**

	Exercice 1	Exercice 2	Exercice 3
PRODUITS			
Vente de produits finis			
Prestations de services			
Productions vendues			
Commissions			
Produits financiers			
Autres produits :			
TOTAL DES PRODUITS			
CHARGES			
<i>Achats</i>			
Matières premières			
Marchandises			
Matières consommables			
Fournitures de bureau			
Emballages			
Matériaux, équipements et travaux			
Energie			
Autres :			
<i>Charges externes</i>			
Sous-traitance			
Loyer et charges locatives			
Entretien et réparations			
Fournitures d'entretien			
Assurances			
Frais de formation			
Honoraires			
Publicité et documentation			
Transports			
Crédit-bail			
Déplacements / missions			
Frais postaux, téléphone			
<i>Impôts et taxes (hors I.S.)</i>			
Taxe professionnelle			
Taxe d'apprentissage			
Autres taxes :			
<i>Charges de personnel</i>			
Rémunération du personnel			
Charges du personnel			
Prélèvement de l'exploitant			
Cotisation de l'exploitant			
<i>Charges financières</i>			
Intérêt des emprunts			
Autres :			
<i>Charges exceptionnelles</i>			
<i>Dotation aux amort. et aux prov.</i>			
Dotation aux amortissements			
Dotation aux provisions			
TOTAL DES CHARGES			
RESULTAT COMPTABLE			
CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT (résultat cptable + DAP - reprises sur amort.)			



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 d'Honneur NSMI												
Emprunts LMT												
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 prêt NSMI												
Investissements en immo.												
TOTAL DECAISSEMENTS												
SOLDE MENSUEL												

Pièces à joindre impérativement :

Pièces à joindre :

- Présentation du projet et du créateur ou repreneur (Business Plan) ;
- Etude de marché ;
- Curriculum Vitae du créateur ;
- Compte de Résultat Prévisionnel détaillé ;
- Plan de Financement détaillé ;
- Plan de Trésorerie détaillé ;
- Explication du Chiffre d'Affaires ;
- Explication du BFR ;
- Justificatif des apports (capital et compte courant) ;
- Lettre d'intention de la banque ;
- Contrat de prêt bancaire et tableau d'amortissement ;
- Bail commercial ou projet,
- Statut de la société ou projet ;
- Détail des investissements ;
- Devis ;
- Factures ;
- Dans le cadre d'une concession franchise joindre le projet de contrat ;
- Avis d'Impôt sur les revenus ;
- Autre(s) : _____

Et pour une reprise d'entreprise ou de fonds de commerce, il faut joindre :

- une photocopie des 3 derniers bilans, 3 derniers comptes de résultat ainsi que leur détail respectif (Cerfa n°1, 2, 3, 4, 8 et n°11) ;
- une copie du compromis de vente.