**Initiative Flandre**

**Dossier de développement d’entreprise**

La recherche de conseils et de financements augmente considérablement le taux de pérennité d’une entreprise et de réussite d’un projet de développement, nous vous invitons fortement à solliciter les professionnels et réseaux de la région Hauts-de-France.

Si l’aspect financier est crucial dans le montage et la réussite de votre projet, concentrez vous d’abord sur sa faisabilité : mon projet est il rentable ?

Les réseaux de conseils vous guideront naturellement ensuite vers les structures financières adéquates, notamment vers le prêt d’honneur à taux zéro d’Initiative Flandre.

|  |
| --- |
| ***Des structures prêtes à vous accompagner*** |
|  |
| 03.21.46.00.00 | 09.72.72.72.07 |
|  |  |
| 03 28 22 64 40 | 03.28.22.64.20 |
|  |  |

***Ce dossier servira de support pour présenter votre projet afin de solliciter des financements auprès des banques et Initiative Flandre (prêts d’honneur à taux zéro).***

# Sommaire

## Présentation de l’entreprise p. 3

### Le projet p. 3

A) Description du projet p. 3

B) Le produit/le service p. 4

C) Le marché p. 4

D) Les moyens p. 5

E) La stratégie commerciale/le positionnement de l’entreprise p. 7

### Le financement du projet p. 8

A) Le plan de financement sur 3 ans p. 8

B) Le compte de résultat sur 3 ans p. 9

C) Le plan de trésorerie p. 11

Validation du dossier

**Le Chef d’entreprise**

J’atteste sur l’honneur l’exactitude des renseignements fournis dans ce dossier prévisionnel.

**Date et signature du demandeur :**

## **Présentation de l’entreprise**

|  |  |
| --- | --- |
| Raison sociale Nom commercial si différent |  |
| Adresse, Code postal, Ville, |  |
| Téléphone |  |
| Adresse email |  |
| Forme juridique |  |
| Régime fiscal |  |
| Statut du conjoint, le cas échéant |  |
| Montant et répartition du capital en cas de société |  |
| Nombre de salariés dans l’entreprise |  |

### **Le projet**

###### Description du projet

|  |
| --- |
| **Si le projet concerne la reprise d’une entreprise existante, informations sur l’entreprise reprise** |
| Raison sociale Nom commercial si différent |  |
| Adresse, Code postal, Ville, |  |
| Téléphone |  |
| Adresse email |  |
| Forme juridique |  |
| Numéro d’immatriculation- Date et lieu d’immatriculation- Numéro SIRET- Numéro SIREN- Code NAF |  |

Ce qui vous amène à mener ce projet de développement de votre entreprise.

#### **Le produit/le service de l’entreprise**

* **Description des produits et/ou services proposés ; quelles parts respectives représentent ils dans le chiffre d’affaires ?** Selon l’activité, joindre en annexe votre arbre d’activités

#### **Le Marché**

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

* **La clientèle**

Description de votre clientèle et de la nouvelle clientèle visée le cas échéant (zone géographique, type de clientèle…)

* + - **La concurrence**

(Préciser s’il s’agit de concurrents directs ou indirects)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Les concurrents** | **Description des concurrents** | Les points faibles et points forts**des concurrents** |
|  | Exemple : évolution du CA, niveau de profit… ou tout autre élément pertinent |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

**Quelle est votre valeur ajoutée par rapport à vos concurrents ?**

* **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…

###### Les moyens

* **Le local**Description, superficie, emplacement, type de bail, montant du loyer

* + - * **Les moyens matériels liés au développement**(préciser si matériel acquis ou à acquérir et à échéance de 3 ans)

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

* **Les moyens humains de l’entreprise**(Préciser le type de contrat)

|  |  |
| --- | --- |
|  | NOMBRE soit ….. ETP (équivalent temps plein) en dehors du dirigeant |
|  | **Année N** | **Année N+1** |
| Productif |  |  |
| Encadrement |  |  |
| Commercial |  |  |
| Administration et Direction |  |  |
| Total |  |  |

* **Les embauches**En quoi les éventuelles embauches sont un atout pour votre projet ?

* **Les associés**en quoi vos éventuels associés sont un atout pour votre projet ?

* **Quel est votre réseau relationnel en rapport avec votre projet, rôles exact de chacun, pourquoi ?**

1. **La stratégie commerciale/le positionnement de l’entreprise**
* **Méthode de calcul du prix, de votre marge commerciale et votre positionnement par rapport à la concurrence.**

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

* **Politique suivie en matière de distribution, de ventes et de publicité (flyers, cartes de visite, sites internet …)**

Le financement

*Les éléments de financement (plan de financement, compte de résultat prévisionnel et plan de trésorerie) doivent être ceux produits par une structure d’accompagnement ou un cabinet d’expertise comptable*

###### Le plan de financement (pour exemple)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Plan de financement** (HT et en euros) | **Année N** | **Année N+1** |
| 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 (aménagements)- 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…)- 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** (joindre tableaux d’amortissement)- Emprunt bancaire- Autres emprunts (préciser PFIL, ADIE…)- NACRE |  |  |
| **Prime, subvention**- DRAC- Autres (préciser) |  |  |
| **Capacité d’autofinancement** (CAF) |  |  |
| **Total ressources** |  |  |

###### Le compte de résultat sur 1 ans

* **Méthode de calcul du chiffre d’affaires prévisionnel**

|  |  |
| --- | --- |
| **Le compte de résultat** (pour exemple)(HT et en euros) | **Année N+1** |
| **Produits** |  |
| Chiffre d’affaires- Ventes de produits- Prestations de servicesSubvention d’exploitationProduits financiersProduits 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 exceptionnellesDotation amortissements et provisionsImpôt 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 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 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |