



VOTRE GUIDE



5 jours
pour entreprendre

LES BONNES QUESTIONS POUR ENTREPRENDRE



LES BONNES QUESTIONS POUR ENTREPRENDRE

Etre chef d'entreprise, c'est un métier. C'est pourquoi le créateur d'entreprise doit s'informer, se former puis valider son projet.

VOTRE PROJET DOIT ETRE REALISTE

Il doit satisfaire des besoins bien identifiés des clients-consommateurs et s'inscrire dans le jeu d'une concurrence de plus en plus vive.

VOTRE PROJET DOIT ETRE RENTABLE

Une entreprise sur deux ferme avant la 5^{ème} année de son existence.

VOTRE PROJET DOIT ETRE CONVAINCANT

Il doit impliquer vos partenaires (banquiers, fournisseurs,...) qui s'engagent avec vous et veulent apprécier vos compétences et vos qualifications.

"Les bonnes questions pour entreprendre" vous aident à vérifier les points essentiels d'une démarche de création. Grâce à ce guide, vous bâtirez l'argumentaire qui mettra en relief la pertinence de votre projet.

Les difficultés que vous rencontrerez pour apporter certaines réponses précises ne sont que des étapes à franchir pour que mûrisse votre projet de création d'entreprise.

Ne vous laissez pas décourager par les obstacles. Le conseillers susceptibles de vous aider sont nombreux et disponibles. Consultez-les en toute simplicité...

Alors, bonne route !

SOMMAIRE POUR ENTREPRENDRE

1 VOTRE PROJET	p. 3
⇒ Sa définition	
⇒ Vos compétences	
2 VOTRE ENVIRONNEMENT ET VOTRE MARCHÉ	p.5
2.1 Votre emplacement	
2.2 Vos clients	
2.3 Vos concurrents	
3 VOS ATOUTS POUR VENDRE	p. 14
3.1 Votre politique commerciale	
3.2 Votre prix	
4 LES MOYENS A METTRE EN ŒUVRE	p. 22
4.1 Vos moyens de production : vos locaux	
4.2 Vos moyens de production : votre équipe	
4.3 Vos investissements	
4.4 Votre trésorerie de départ	
4.5 Vos charges d'exploitation	
5 VOTRE FINANCEMENT ET VOTRE RENTABILITE	p. 31
⇒ Votre plan de financement	
⇒ Votre rentabilité la première année	
⇒ Votre résultat	
6 VOTRE INFORMATISATION	p. 32
6.1 Votre équipement informatique	
6.2 Votre pratique d'Internet	
7 LE SUIVI DE VOTRE ACTIVITE	p. 36
8 VOS DEMARCHES	p. 37
8.1 Le juridique, le social et le fiscal	
8.2 Vos contraintes réglementaires	

1. MON PROJET

D'une manière générale, pourquoi voulez-vous devenir entrepreneur ?

- Pour être indépendant
- Pour améliorer votre revenu
- Pour ne plus être au chômage
- Autres raisons, précisez : -----

L'adéquation avec votre projet personnel

Comment votre famille vit-elle votre projet ?

Acceptez-vous de commencer modestement ?

Avez-vous le goût du risque ?

Etes-vous prêt à faire de gros sacrifices sur votre train de vie ?

Etes-vous disposé à investir une bonne partie de votre temps libre dans votre projet ?

Acceptez-vous de vous remettre en cause ?

Etes-vous capable d'assumer plusieurs rôles à la fois ?

Quels produits ou services souhaitez-vous vendre ou mettre à disposition ?

Pourquoi ce choix ?

- Vous maîtrisez bien le service ou le produit
- La concurrence vous semble limitée
- Autres raisons, précisez : -----

Quels sont les atouts nécessaires pour réussir dans votre future activité ?

(numérotez par ordre d'importance)

- Etre un bon technicien spécialiste
- Etre un bon acheteur
- Etre un bon vendeur
- Etre un bon comptable
- Savoir bien diriger
- Ne pas compter son temps

Disposez-vous de compétences suffisantes par rapport à votre projet ?

- Oui
- Non

Comment comptez-vous compenser vos faiblesses ?

Motivez votre réponse : -----

L'adéquation avec votre projet professionnel

Savez-vous négocier en situation difficile ?

Etes-vous prêt à modifier vos habitudes et votre organisation pour répondre aux nouvelles caractéristiques du marché ?

Avez-vous rencontré des personnes qui réussissent dans le secteur d'activité choisi ?

Apportez-vous une valeur ajoutée aux produits ?

Etes-vous capable de préparer un plan détaillé et réaliste pour les trois premières années ?

Etes-vous sûr de ne pas avoir besoin d'une formation complémentaire ?



La perfection n'est pas de ce monde. Mais si vous avez répondu Non à plus de cinq questions, mieux vaut revoir vos intentions avant de risquer une douloureuse aventure !

Avez-vous songé à la reprise ?

- Oui
- Non

Si oui :

- Connaissez-vous les dispositifs d'aide à la reprise ?
- Avez-vous trouvé l'entreprise que vous souhaitez reprendre ?
- Avez-vous évalué le prix de l'entreprise à reprendre ? Si oui, de quelle manière :

2. VOTRE ENVIRONNEMENT ET VOTRE MARCHÉ



L'analyse critique de l'environnement est déterminante dans le choix de votre future implantation.

Vous avez recensé et tenu compte des informations suivantes :

- Presse locale spécialisée et régionale ?
- Statistiques diverses (INSEE, Centres de Gestion Agréée...) ?
- Revues professionnelles et contacts avec des "experts" locaux ?
- Organisations professionnelles ?
- Annuaires professionnels, annuaires spécialisés (fournisseurs, distributeurs...)

Précisez : _____

Dans votre analyse vous avez pris en considération :

- L'accessibilité (dessertes, stationnement, etc.)
- L'impact touristique ?
- Le chômage ?
- Les activités dominantes ?
- Les projets d'aménagement/développement local à court, moyen, long terme ?
- L'impact des actions sociales, culturelles, sportives ?

2.1 Votre emplacement



Créer une entreprise, c'est s'insérer dans des dynamiques locales présentes et à venir. Il faut évaluer dès l'origine et en permanence !

Votre étude d'implantation dépend des divers éléments ci-dessus mais aussi et avant tout des caractéristiques de votre secteur d'activité.

Répondez aux questions suivantes selon l'activité dans laquelle vous comptez vous lancer.

Entreprendre commerce : votre implantation

Où allez-vous exercer votre activité ?

Pourquoi avez-vous choisi cet emplacement ?

- En raison de contraintes personnelles ou familiales
- Au terme d'une recherche d'opportunités d'installation
- Pour d'autres raisons ? Précisez : -----

Motivez votre réponse :

Avez-vous étudié votre environnement (contexte économique et localisation géographique) avec le souci d'être le plus complet possible ?

- Oui
- Non

Si oui, quels aspects principaux ont retenu votre attention et renforcé votre choix ?

Avez-vous recensé les points faibles de votre environnement et les points forts qui vous permettront d'assurer le développement de votre activité ?

- Oui
- Non

Si vous avez décelé des points faibles, comment avez-vous prévu de les compenser (services, communication, accessibilité...) ?

Précisez :

Vous souhaitez exercer une activité non-sédentaire ? Où avez-vous prévu de le faire ?

- Sur les marchés
- Sur les foires
- Dans des lieux privés, en démarchant votre clientèle
- Autres, précisez : -----

S'agit-il vraiment du ou des lieux les plus adaptés à votre activité ? Pour quelles raisons :

Entreprendre services : votre zone d'efficacité



La zone d'efficacité est au prestataires de services ce que la zone de chalandise est au commerçant. Identifiée, caractérisée, cette zone est l'enjeu du prestataire de services.

Vous comptez exercer votre activité :

- A domicile
- Hors domicile

Vous avez choisi votre adresse parce que vous avez besoin d'une adresse :

- De prestige
- De proximité
- De donnant accès à de larges espaces
- Où vous ne dérangez personne – pollution sonore, esthétique, etc.

Motivez votre réponse :

Où sont vos clients ?

- Sur leur lieu d'habitation
- Sur leur lieu de transit
- Sur leur lieu de passage
- Sur une zone industrielle ou artisanale

Avez-vous déterminé :

- La zone où vous serez connu, zone de notoriété ?
- La zone où vous serez crédible, zone de crédibilité ?
- La zone où vous serez rentable, zone de rentabilité ?

Avez-vous analysé la zone de couverture géographique des médias utilisés pour votre communication ?

- Oui
- Non

Avez-vous pris en considération les déterminants techniques susceptibles d'avoir des incidences sur votre activité ?

- Transports (embouteillages, axes rapides...)
- Obstacles naturels
- Obstacles psychologiques
- Autres, précisez : _____

Entreprendre CHR : votre implantation

Serez-vous implanté :

- En bord de mer
- Sur un axe de passage
- En centre-ville
- En zone rurale
- En périphérie
- En zone industrielle
- Autre, précisez : -----

Pourquoi avez-vous choisi cet emplacement ?

- En raison de contraintes personnelles ou familiales
- Au terme d'une recherche d'opportunité d'installation
- Pour d'autres raisons ? Précisez :

Motivez votre réponse :

Avez-vous étudié votre environnement (contexte économique et localisation géographique) avec le souci d'être le plus complet possible ?

- Oui
- Non

Si oui, quels aspects principaux ont retenu votre attention et renforcé votre choix ?

Avez-vous étudié les possibilités d'accès (routier, ferroviaire, aérien...) permettant d'accéder à votre établissement ?

- Oui
- Non

Avez-vous étudié les points forts de votre environnement qui vous permettront d'assurer le développement de votre activité (sites touristiques, zones industrielles, équipements culturels...) ?

- Oui
- Non

Si vous avez décelé des points faibles, comment avez-vous prévu de les compenser (services, communication, accessibilité...) ?

Précisez : -----

2.2 Vos clients

A qui allez-vous vendre ?

• **Particuliers** :%

• **Collectivités** :%

Dont :

- Mairie et collectivités territoriales : %

- Comités d'entreprises : %

- Associations : %

- Autres : %

• **Professionnels**

Dont :

- Grandes industries : %

- Moyennes industries : %

- Artisans : %

- Commerçants détaillants : %

- Commerçants grossistes : %

- Agriculteurs : %

- Prestataires de services : %

- Professions libérales : %

- Entreprises publiques : %

• **Ancien employeur** :

Comment allez-vous identifier ou caractériser vos clients potentiels ?

(Age, catégories socioprofessionnelles, importance de vos clients professionnels, résidents, proximité de lieux de travail, touristes, lieux de passage obligés...)

Entreprendre commerce : vos clients

Avez-vous déterminé le nombre de vos clients potentiels ?

- Oui
- Non

Précisez : _____

Avez-vous déterminé le nombre de clients nécessaires ?

- Oui
- Non

A quels besoins et attentes particulières répondent vos produits ?

Quelle est la fréquence de renouvellement d'achat de mes produits ?

Pouvez-vous justifier ce résultat ?

Entreprendre services : vos clients

Avez-vous déterminé qui seront vos clients ?

Des particuliers ?

- Grand public
- Clientèle ciblée

Des entreprises ?

- Tous secteurs
- Filière spécifique
- Taille spécifique

Des établissements publics ?

Dans quels domaines (audit, nettoyage, etc.) ? Précisez : _____

une clientèle mixte ?



Attention : les particuliers, les entreprises et les établissements publics ne nécessitent les mêmes délais ni dans le démarchage commercial ni dans la rapidité du règlement. Vos choix stratégiques de clientèle auront des conséquences immédiates sur vos besoins de trésorerie et particulièrement sur votre trésorerie de départ.

A combien puis-je estimer la valeur moyenne d'un achat de mes produits ou de mes services ?

Puis-je chiffrer l'importance de mon marché? (mode de calcul : nombre clients x achat moyen)

Comment comptez-vous intervenir auprès de vos clients ?

- Consultation
- Intervention à distance
- Chantiers
- Dépannage
- Autres, précisez : -----

Entreprendre CHR : vos clients

Si vous avez un projet d'hébergement :

Connaissez-vous les attentes de la clientèle dans votre domaine d'activité ?

- Oui
- Non

Quel type de clientèle comptez-vous plus particulièrement cibler ?

- Voyageurs d'affaires et professionnels
- Clientèle individuelle de loisirs et familles avec enfants
- Groupes de tourisme
- Clientèle de loisirs étrangère
- Autre, précisez : -----

Si vous avez un projet de restauration :

Connaissez-vous les attentes de la clientèle dans votre secteur d'activité ?

- Oui
- Non

Quel type de clientèle comptez-vous plus particulièrement cibler ?

- Clientèle d'affaires (VRP, ouvriers, cadres, etc.)
- Clientèle régionale (3^{ème} âge, familles ou jeunes)
- Clientèle touristique (séjour, passage, groupes)
- Autre, précisez : -----

2.3 Vos concurrents

Avez-vous identifié vos principaux concurrents ?

- Oui
- Non

Si oui, citez les 3 principaux :

1 : _____

2 : _____

3 : _____

	1	2	3
Enseignes, Marques Groupements			
Localisation			
Taille(surface de vente nombre de salariés)			
Chiffre d'affaires			
Points forts accessibilité, livraison, carte de fidélité, heures d'ouverture.....			
Points faibles			
Manques			

Quels sont les principaux points faibles ou manques de vos concurrents qui renforcent la valeur de votre projet et de votre motivation ?

Quels arguments allez-vous utiliser pour vous différencier de vos concurrents ?

En avez-vous évalué le coût ?

- Oui
- Non

Disposez-vous d'une étude de marché ?

- Oui
- Non

Si oui, faite par _____ en _____

Si non, envisagez-vous une étude de marché ?

- Oui
- Non

Si oui, l'étude sera faite par :

- Un organisme spécialisé
- Vous-même

Compte tenu du marché et de la concurrence, avez-vous défini votre objectif de chiffre d'affaires ?

- Oui
- Non

Si oui, quel est-il ?

Quels modes de calculs avez-vous employés pour y parvenir ?

(Exemple : chiffre d'affaires de la profession, parts de marché, volume par prix moyen, chiffre d'affaires du prédécesseur si reprise ...)

3. MES ATOUTS POUR VENDRE

3.1 Votre politique commerciale

Vous avez envisagé différents types de circuits de distribution

- Adhérer à un groupement d'achat :

- Oui
- Non

- Adhérer à un réseau de franchise :

- Oui
- Non

- Vous lier à une chaîne intégrée :

- Oui
- Non

Si vous avez opté pour l'un de ces schémas d'organisation :

Motivez votre choix :

Si non, vous comptez rester isolé :

Motivez votre choix :

Concernant votre politique d'achat, avez-vous choisi vos fournisseurs ?

- Oui
- Non

Avez-vous comparé plusieurs propositions ?

- Oui
- Non

Si oui, à partir de quel(s) critère(s) ?

- Leur situation géographique
- Leurs délais de livraison
- Leurs conditions tarifaires
- Autre, précisez :

Quel sera votre nom commercial ? Votre enseigne ?

Une entreprise commerciale ou de prestations de services doit définir son positionnement. Celui-ci permet d'acquies auprès des clients une véritable réputation, l'image de marque.

On peut définir un positionnement sur **plusieurs axes** :

- La spécialité
- La proximité
- La disponibilité
- La qualité
- Le prix
- Le choix
- autres

Quels axes allez-vous privilégier ? (par ordre d'importance décroissant)

- 1) _____ 4) _____ 7) _____
2) _____ 5) _____
3) _____ 6) _____

Si vous privilégiez un autre axe, précisez : -----

Pour faire connaître votre entreprise à son ouverture, allez-vous utiliser la publicité ?

- Oui
 Non

Si oui, quel(s) support(s) et quel budget avez-vous prévu ?

Allez-vous réaliser un dépliant ?

- Oui
 Non

Allez-vous développer des produits particuliers (animations, services, etc.) ?

- Oui
 Non

Si oui, précisez lesquels : _____

Quel budget allez-vous consacrer à la publicité, à la promotion et à la commercialisation ?

- En valeur absolue : €
- En % du CA total : %

Envisagez-vous la mise en place d'une démarche qualité ?

- Oui
 Non

Si oui, précisez votre projet : -----

Entreprendre commerce : votre action commerciale

Si vous reprenez un commerce ou créez votre activité dans un local existant, avez-vous prévu de réaménager votre point de vente ?

- Oui
- Non

Si oui, quelle stratégie comptez-vous mettre en œuvre ?

- **Pour valoriser vos produits :**

- Eclairage
- Couleurs
- Mise en place des rayons
- Autre, précisez : _____

- **Pour valoriser votre magasin :**

- Devanture
- Enseigne
- Store
- Autre, précisez : _____

Entreprendre services : votre action commerciale



Par nature le service est immatériel. Vous aurez donc intérêt à matérialiser par tout moyen votre service afin de le mettre en valeur. Ce qui ne se voit pas s'oublie, même si le service est excellent.

Quel système avez-vous choisi pour vous faire connaître ?

- contact direct
- prospection téléphonique
- mailing
- réseau de prescription
- site Internet

Vous avez prévu de promouvoir vos services :

- En portant vos efforts sur l'élaboration de votre « trousse commerciale » (logo, slogan...)
- En valorisant du lieu du service (décoration, propreté, fonctionnalité...)
- En travaillant à créer la confiance avec votre client
- Autre, précisez :

Quelles prestations annexes comptez-vous valoriser ?

- Lieu d'accueil
- Attente téléphonique
- Autre, précisez :

Entreprendre CHR : votre action commerciale

Quel seront vos jours d'ouverture dans la semaine ?

Quels seront vos horaires d'ouverture ?

Comment comptez-vous trouver vos clients ?

- Passage devant l'établissement
- Prospection sur le terrain
- Prospection par courrier et courrier électronique
- Prospection par téléphone
- Salons professionnels
- Presse
- Autre, précisez : _____

Votre établissement, si vous le reprenez, figure-t-il sur des guides ?

- Oui
- Non

Quelle signalisation allez-vous utiliser pour faire connaître votre établissement ?

Comptez-vous travailler avec des professionnels du voyage ?

- Oui
- Non

Si oui, lesquels :

- Agences de voyage
- Autocaristes
- Tours-opérateurs français ou étrangers
- Groupes (comités d'entreprises, 3^{ème} âge, etc.)

Comptez-vous développer des prestations annexes sous forme de services ?

- Accueil et décor
- Activités ludiques, sportives et culturelles
- Garderie
- Laverie
- Autres, précisez : _____

Si vous reprenez un établissement ou créez votre activité dans un local existant, avez-vous prévu de le réaménager ?

- Oui
- Non

Si oui, ces réaménagements concernent :

- La façade, 1^{ère} image de votre établissement
- Les lieux d'accueil (hall et réception, chambres, salles de séminaires, etc.)

Maîtrisez-vous les règles d'élaboration d'une carte ?

- Oui
- Non

Si non, comment comptez-vous compenser ces lacunes ?

3.2 Votre prix



Les atouts que vous mettez en œuvre pour vendre ne suffisent pas à garantir la réussite de votre entreprise commerciale ou de service, il faudra faire preuve d'une grande rigueur en matière de gestion et de calcul des prix.

Entreprendre commerce

Quel coefficient multiplicateur appliquerez-vous à vos produits ?

Quel est le taux de Marge Brute pratiqué dans la profession envisagée ?

Quel taux de Marge Brute envisagez-vous ?

Entreprendre services

Avez-vous calculé le prix de revient de vos prestations ?

- Oui
- Non

Si oui, précisez : -----

Connaissez-vous les prix pratiqués dans la profession envisagée ?

(attention aux prix réels pratiqués quand il s'agit de service aux entreprises)

- Oui
- Non

Avez-vous un mode de calcul de la rentabilité d'un chantier ou d'un dossier pour préparer votre devis ?

- Oui
- Non

Si oui, précisez : -----

Connaissez-vous les prix pratiqués :

- **Dans la profession envisagée ?**

- Oui
- Non

- **Par vos concurrents directs ?**

- Oui
- Non

Connaissez-vous la marge moyenne de l'activité ?

- Oui
- Non

Avez-vous estimé le prix moyen des chambres ou du couvert ?

- Oui
- Non

Si oui, précisez : _____

Connaissez-vous le taux d'occupation à atteindre ou le nombre moyen de couverts à réaliser :

- Oui
- Non

Si oui, précisez :

- Par jour : _____

- Par semaine : _____

- Par an : _____

4. LES MOYENS A METTRE EN ŒUVRE

4.1 Vos moyens de production : vos locaux

Quel est le mode d'occupation de vos locaux ?

- Propriété
- Location

Dans le cas d'une location, s'agit-il :

- D'un bail commercial ?
- D'un bail précaire ?
- D'un bail hôtelier ?

Dans le cas d'une reprise, de quand date la dernière rénovation ?

Votre local nécessitera-t-il des travaux ?

- Oui. Précisez lesquels : _____
- Non

Avez-vous les informations nécessaires : bail commercial, contrat de propriété, commission de sécurité...

- Oui
- Non

Avez-vous fait réaliser des devis ?

- Oui
- Non

Quel est le coût global de ces travaux ? : _____

A quelle date est prévu le début des travaux ? : _____

A quelle date est prévue votre ouverture ? : _____

4. 2 Vos moyens de production : votre équipe

Votre conjoint travaillera-t-il dans l'entreprise ?

- Oui
- Non

Si oui, quelles seront ses activités ?

Quelle sera sa rémunération (brute annuelle) ?

Quel sera son statut ?

- Conjoint salarié
- Collaborateur
- Associé
- Autre, précisez : _____

Envisagez-vous de recruter du personnel dès le début de votre activité ?

- Oui
- Non

Si oui, précisez : _____

Leurs activités	Leur niveau de compétence et de formation	Leur rémunération brute annuelle

L'embauche est-elle nécessaire parce que je ne maîtrise pas une partie de mon activité ?

- Oui
- Non

D'autres personnes prendront-elles part d'une manière active à la vie de l'entreprise ?

- Oui
- Non

Si oui, quelles seront ces personnes ?

Et quel sera :

- Leur rôle dans l'activité : -----
- Leur statut dans l'entreprise : -----

Quel contrat de travail devez-vous choisir ?

Avez-vous pris connaissance de la grande diversité des contrats de travail ?

Oui

Non

Existe t-il une convention collective applicable à votre secteur d'activité ?

Oui

Non

Avez-vous pris connaissance des mesures particulières liées à l'emploi ?

Oui

Non

Avez-vous pris connaissance des mesures particulières liées à l'embauche de salariés étrangers ?

Oui

Non

4.3 Vos investissements

Pour mon outil de travail, quels vont-être mes investissements ?

Matériels/Investissements	Prévisions des achats (TTC)	Prévisions des locations (TTC)
Murs Commerciaux		
Fonds de commerce		
Terrain		
Bureaux		
Ateliers		
Machines		
Véhicules		
Matériel de bureau		
Matériel informatique		
Agencement		
Autres (précisez)		
Total		

Qu'est-il plus intéressant de louer que d'acheter (véhicules, informatique...) ?

Comment vais-je payer ce que j'envisage d'acheter ou de louer ?

- Apport personnel : -----
- Subvention : -----
- Emprunt : -----

Quels sont les financements existants afin d'assurer le bon démarrage de votre activité et la pérennité de votre entreprise ?

- Epargne personnelle
- Aides ou subventions à la personne
- Prêts d'honneur, crédit solidaire
- Participation dans le capital
- Prêt à moyen ou long terme à l'entreprise
- Crédit-bail
- Autre, précisez : -----



Création ou reprise d'entreprise, l'Assistant Technique du Commerce de votre CCI, grâce à l'expérience et aux informations dont il dispose, peut vous venir en aide pour évaluer les différents financements possibles pour vous et votre projet.

Entreprendre commerce : mes besoins liés au stock

Pour mon exploitation, quels sont mes besoins ?

Quel est le montant de mon stock de départ ?

- En volume :
- En € :

Mes fournisseurs m'accordent-ils un crédit ?

- Oui
- Non

Si oui, durée moyenne en nombre de jours :

Et en €:

Devrais-je accorder des crédits à mes clients ?

- Oui
- Non

Si oui, durée moyenne en nombre de jours :

Et en €:

Comment vais-je financer ces besoins ?

(Précisez en €)

Apport personnel:

Prêt bancaire :

Crédit fournisseurs :

Total :



De fortes contraintes financières pèsent sur une entreprise de services. Ne sous-estimez pas le temps de la montée en puissance de votre entreprise et pensez à la nécessité d'un retour sur investissement rapide. C'est pourquoi il est essentiel de bien amorcer votre flux d'affaires !

Pour amorcer mon flux d'affaires, quels sont mes besoins ?

Combien coûteront mes outils commerciaux ?

(logo, plaquette, cartes de visites, dépliants, site Internet, véhicule etc.)

Vais-je mener une campagne publicitaire ?

(mailings, prospection téléphonique opérations envers les futurs prescripteurs, médias, etc.)

Durée en nombre de jours :

Comment vais-je financer ces besoins ?

- apport personnel :
- prêt bancaire :
- crédit fournisseurs :

4.4 Ma trésorerie de départ

Pour votre trésorerie de départ, quels sont vos besoins ? (les 3 premiers mois d'activité)

	Coût TTC
Publicité de lancement	
Eventuel site Internet	
Ma rémunération souhaitée (avant rentrée d'argent)	
Premiers salaires du personnel	
Achats consommables (emballages...)	
Les divers services extérieurs (assurance, loyer...)	
Autres risques à prévoir	
Total :	

Comment allez-vous financer ces besoins ?

- Apport personnel :
 - Prêt bancaire :
- Total :**



La rigueur et la précision de votre plan de financement assurent non seulement un bon démarrage de votre activité, mais plus encore sont déterminantes pour assurer sa pérennité et sa crédibilité auprès de vos partenaires.

Avez-vous pris en compte l'argent nécessaire pour exploiter votre entreprise durant les premiers mois de création, avant d'être payé par vos clients ?

Oui Non



Quel que soit votre projet, votre banquier ne financera pas la totalité de vos besoins (variable entre 50% et 80%). Pour assurer la sécurité du prêt, votre banquier vous demandera des cautions en garanties.

Ne démarrez que si l'équilibre est assuré !

4.5 Mes charges d'exploitation

Prévisions de charges d'exploitation de la première année

(hors dotations aux amortissements)

- **En cas de reprise**, les chiffres du cédant sur les années antérieures vous permettront de faire une estimation assez fine de vos différents postes de charges.
- **En cas de création**, il est plus difficile de faire des prévisions. Pour chaque poste de charge, il est nécessaire de pratiquer une recherche spécifique.

POSTES DE DEPENSE	CONSEILS / REMARQUES	MONTANT TTC
Fournitures consommables Fournitures non-stockables (EDF, GDF, téléphone, autres)	<i>Attention à la consommation De certains éléments du type: lampe de vitrine, four...</i>	
Sacs, emballages	<i>Charges variables :raisonner en fonction d'un chiffre d'affaires ou panier moyen</i>	
Fournitures de bureau	<i>Liées à des besoins administratifs ou commerciaux,(factures, bons de commande, livres comptables)</i>	
Autres fournitures	<i>Exemple : Produits d'entretien</i>	
	SOUS TOTAL I	

Autres charges externes Crédit bail	<i>Forme de location pour des biens d'équipement, du matériel des véhicules.</i>	
Loyers et charges locatives	<i>Très variables : dépendent des termes du bail, de l'environnement commercial et du nombre de m² du local.</i>	
Travaux, entretien	<i>Petits travaux en cours d'exercice, hors travaux et investissements de départ.</i>	
Assurances	<i>Très variables : dépend des risques qu'il convient d'identifier et d'assurer. Attention, certaines sont obligatoires.</i>	
Documentation, formation	<i>Indispensable :vous permettra d'être à l'écoute de votre marché et d'améliorer votre professionnalisme.</i>	

POSTES DE DEPENSES	CONSEILS / REMARQUES	MONTANT TTC
Autres charges externes (suite)		
Honoraires	<i>Quelles tâches sont confiées à quels spécialistes ?(Comptable, avocat...)</i>	
Publicité	<i>Actions publicitaires en cours d'année, ce poste ne prend pas en compte la publicité de lancement</i>	
Transports et Déplacements	<i>Charges variables: estimez le coût de vos déplacements professionnels, salons et autres transports</i>	
Postes, télécommunications	<i>Frais concernant courriers, fax Téléphone, liaisons Internet...</i>	
	SOUS TOTAL II	

Impôts et Taxes Taxe apprentissage, Taxe professionnelle Autres,	<i>Contactez Mairie, Centre des Impôts (exonérations dans certains cas)</i>	
Charges de personnel Salaires : CDD, temps partiel Apprentis Charges sur salaires Cotisations sociales personnel de l'exploitant	<i>En fonction de vos objectifs, de votre structure(exonérations dans certains cas)</i>	
Charges financières Intérêt des Emprunts Autres	<i>Dépend de votre plan de financement 1^{ère} année mais ne doit pas prendre en compte le remboursement du capital emprunté</i>	
	SOUS TOTAL III	
	Total Charges d'exploitation (sous total I + II +III)	



Création ou reprise d'entreprise, l'Assistant Technique du Commerce de votre CCI, grâce à l'expérience et aux informations dont il dispose, vous aide à prévoir vos futures dépenses : c'est à partir de ces données que vous pourrez prendre une décision

5. VOTRE FINANCEMENT ET VOTRE RENTABILITE

Mon plan de financement



Au seuil de votre démarrage, il est bon de définir, d'une part, la cohérence de vos besoins et leur financement et, d'autre part la rentabilité de votre projet.

Mes Besoins	Mon Financement
Mes investissements	Apport personnel
Mes besoins liés au stock Ou à mon lancement commercial	Subvention
Ma trésorerie de départ	Prêt(s)
TOTAL	TOTAL

NB : les 2 colonnes doivent être équilibrées

Ma rentabilité la 1^{ère} année

Chiffre d'affaires TTC	
Chiffre d'affaire HT	
- Achat de marchandises	
= Marge brute	
- Charges prévisionnelles	
= Résultat (bénéfice ou perte)	

Votre résultat

Attention à votre résultat. Il doit couvrir :

- Le remboursement du capital emprunté de :
- Votre rémunération souhaitée comme chef d'entreprise (y compris l'impôt sur le revenu) de :
- Le développement et le renouvellement prévu des investissements de :

Que pensez-vous de la rentabilité prévisionnelle de votre projet ? De sa pérennité ?

Que vont en penser vos partenaires ?

6. VOTRE INFORMATISATION

6.1 Votre équipement informatique



Quelle que soit la taille de l'entreprise, quel que soit son secteur d'activité ou son environnement économique, une solution informatique existe et vous permettra de mieux gérer, de mieux communiquer ou de mieux vous informer.

1. Une démarche informatique "classique"

Une démarche basée sur les fonctions traditionnelles de l'entreprise et mettant en œuvre les logiciels de gestion commerciale (ventes, achats, stocks, ratios de gestion) et les logiciels de comptabilité.

Cette démarche nécessite de la part du créateur une étude de besoins précise et une analyse détaillée des fonctions de l'entreprise afin de choisir une ou des solutions logicielles et matérielles prenant en compte les spécificités du secteur d'activité et le mode de fonctionnement de l'entreprise.

- **Description des informations nécessaires au suivi des produits ou prestations vendues (gestion par rayon, familles et sous-familles, saison, tailles et couleurs...) :**

- **Description des informations nécessaires au suivi des clients (catégories clients, dates d'anniversaire, comportements d'achats...) :**

- **Particularités et spécificités de mon secteur d'activité (ventes comptoir/facturation, processus de commande/livraison/facturation, gestion clients, relation fournisseurs...) :**

2. Une démarche informatique "légère et innovante"

Hors flux de marchandise et basée sur le suivi de trésorerie et les actions de fidélisation clientèle. Cette approche de l'informatisation de l'entreprise met en œuvre des produits bureautiques et des logiciels "outils" de type prévisions et suivi de trésorerie, gestion des recettes et des dépenses, tenue et suivi marketing du fichier clients.

Elle est la calculette, l'agenda, le bloc-note, le carnet d'adresse et le papier à lettre du chef d'entreprise.

Cette démarche peut constituer une solution de transition et une étape d'appropriation de l'outil informatique en préalable à l'utilisation des logiciels de gestion commerciale et de comptabilité.

- **Vos besoins en outils bureautiques et d'organisation :**

- **Les actions commerciales prévues à partir du fichier client :**

- **Les postes de recettes-dépenses « clés » de votre tableau de bord de trésorerie :**



La démarche d'appropriation d'Internet pour les créateurs d'entreprises commerciales et de services reste particulière et le contexte d'utilisation et de mise en oeuvre de ce réseau peut s'inscrire dans un schéma répondant à quatre questions :

1. Utiliser Internet comme source d'information de l'entreprise

"L'Internet utile" : Utiliser le réseau comme source d'informations pour l'entreprise, outil de veille technologique, concurrentielle et commerciale, anticiper les tendances d'évolution de son secteur d'activité.

- **Nature des informations recherchées :**

2. Utiliser Internet pour informer la clientèle de votre existence et de vos savoir-faire

Faire partie de l'offre marchande au stade de l'information, être présent sur ce réseau, une position qui, à terme, fera partie des conditions indispensables et nécessaires d'existence dans le circuit économique : Un outil de marketing électronique pour l'entreprise.

- **Quelle(s) cible(s) de consommateurs visée(s) ?**

- **Quelles informations diffusées ?**

- **Quels outils Internet utilisés (messagerie, site vitrine, blog...) ?**

3. Intégrer un site collectif et participer à l'animation d'un espace marchand identifié

S'inscrire dans une démarche collective privilégiant la mise en scène d'un espace marchand reconnu, fédérateur et mobilisateur, représentant sur Internet un pôle d'attraction et un lieu de référence pour les internautes.

- **Quel espace marchand et quels facteurs fédérateurs recherchés (association locale de commerçants, regroupement par secteur d'activité... ?**

4. Créer un site pour vendre des produits et des services

C'est **L'UN** des objectifs de commerce électronique, objectif atteint par certaines entreprises après avoir testé et pratiqué les autres facettes de l'utilisation d'Internet mais qu'on ne peut poser, aujourd'hui, comme une obligation pour l'ensemble du commerce de proximité ..

- **Quels produits ou services ?**

- **Quelle logistique de livraison ?**

- **Quels moyens de paiement ?**

7. LE SUIVI DE VOTRE ACTIVITE

Avez-vous prévu de vous adjoindre les compétences d'un conseil ?

- Expert comptable Oui Non
- Autres : -----

Quels sont vos risques clients ?

- Délais de paiement Oui Non
- Impayés Oui Non
- Autres : -----

Quels sont vos risques fournisseurs ?

- Avez-vous identifié vos fournisseurs potentiels ? Oui Non
- Dépendez-vous d'un seul fournisseur ? : Oui Non

Avez-vous prévu un tableau de bord de gestion ?

- Oui
- Non

Si oui :

- Avec quels indicateurs ? : -----
- Avec quelle périodicité ? : -----

Avez-vous mis en place votre prévision de trésorerie mensuelle sur les deux premières années ?

- Oui
- Non

Vous êtes-vous abonné à des revues spécialisées dans votre métier :

- Oui
- Non

Si oui, lesquelles : -----

8. VOS DEMARCHES

8.1 Le juridique, le social et le fiscal

Quel statut juridique allez-vous donner à votre entreprise ?

Connaissez-vous les incidences de ce choix :

- Sur votre patrimoine personnel ? Oui Non
- Sur le fonctionnement de votre entreprise ? Oui Non
- Sur votre régime social ? Oui Non
- Sur votre régime fiscal ? Oui Non

Avez-vous examiné, sur le plan juridique, les conséquences de la mise en œuvre des contrats suivants ?

- Contrat de location / leasing Oui Non
- Bail Oui Non
- Acte de prêt Oui Non
- Contrat d'assurance Oui Non

Savez-vous :

- Ce que signifie " cessation de paiements " ?

- Oui
- Non

- Ce que signifie "dépôt de bilan" ?

- Oui
- Non

- Ce que signifie "procédure de liquidation ou redressement judiciaire" ?

- Oui
- Non

Savez-vous quelles sont les formalités d'inscriptions à effectuer ?

- Oui
- Non

8.2 Vos contraintes réglementaires

Votre activité est-elle réglementée ?

- Oui
- Non

Si oui, êtes-vous certain de connaître tous les éléments liés à cette réglementation ?

- Oui
- Non

Le local dans lequel vous installez votre activité ou la reprenez est-il conçu pour accueillir des personnes handicapées ?

- Oui
- Non

Avez-vous vérifié la conformité de ce local par rapport aux normes de sécurité ?

- Oui
- Non

Entreprendre commerce

Quelle est la superficie de votre point de vente ? :

Aurez-vous besoin de demander une autorisation d'ouverture ?

- Oui
- Non
- NSP

Connaissez-vous les dispositions régissant l' ouverture dominicale de votre commerce ?

- Oui
- Non

Entreprendre services

Votre activité nécessite-t-elle l'obtention d'un agrément ?

- Oui
- Non
- NSP

Si oui, savez-vous comment l'obtenir ?

- Oui
- Non

Entreprendre CHR

Votre établissement est-il classé ? (dans le cas d'une reprise)

- Oui
- Non

Si oui, quel est ce classement ? _____

A quand remonte la dernière visite de contrôle de l'établissement ? _____

Si non, comptez-vous obtenir un classement ?

- Oui
- Non

Avez-vous vérifié la conformité de vos équipements par rapport aux normes de sécurité et aux normes sanitaires ?

- Oui
- Non

Votre activité nécessite-t-elle la possession d'une licence ?

- Oui
- Non

Si oui, avez-vous vérifié la conformité de cette licence et la faisabilité de son transfert ?

- Oui
- Non

Connaissez-vous vos obligations quant :

- A la diffusion de musique et/ou de films Oui Non
- A la vente de tabac et d'alcool Oui Non
- A l'installation d'une terrasse Oui Non
- A l'affichage des prix Oui Non

ET ENFIN REUSSIR...!

Vous avez tous les atouts pour **CONVAINCRE** !

Votre projet est **REALISTE** !

Votre entreprise est **RENTABLE** !

Mais êtes-vous certain de disposer de tous les outils pour assurer la pérennité de votre entreprise ?

Oui

Non

Votre CCI est votre disposition pour vous aider, accompagner techniquement, n'hésitez pas à contacter votre interlocuteur privilégié.

VOS NOTES