

## **DOSSIER TYPE**

### PREAMBULE

*Cette proposition ne s'adapte pas forcément à tous les cas d'entreprises. Il ne faut pas le prendre comme un cadre rigide.*

*Nous sommes plus attachés à la validation des informations contenues dans ce dossier qu'à la forme stricte de celui-ci.*

*Il s'agit davantage d'utiliser ce document comme un questionnaire ou une aide à l'instruction plutôt qu'un énième formulaire à remplir.*

# I - Présentation générale du projet

## 1 – Genèse et motivation du projet

- Nature du projet – Description succincte du concept et de l'activité future.
- Historique et genèse de ce projet

Pourquoi créer une entreprise ? Opportunité, hasard, souhait ancien....

- Objectifs poursuivis classifiés par degré d'importance. (Souhait d'indépendance, perspectives de profit....)
- Etat d'avancement
  - Description des principales étapes franchies ou restant à réaliser.
  - Quelle marge de manœuvre dans les délais ?

- Aides reçues ou espérées.

Inventaire rapide de l'ensemble des partenaires d'ores et déjà concernés par le dossier. Ces partenaires peuvent être des conseils (juridiques, financiers...) ou des parties prenantes au projet (partenaire industriel, commercial ou financier).

NOM / Organismes	Type d'aide d'intervention ou de Conseil	En négociation	Acquis

- Intentions patrimoniales : cession ultérieure de l'entreprise, transmission familiale, taille limite estimée face à votre compétence de chef d'entreprise....
- Positionnement de l'entreprise dans le long terme.



# **II - Présentation de l'équipe**

## **1 - Structure et caractéristiques de l'équipe**

- Circonstances et opportunités ayant été à l'origine de la formation de l'équipe
- Comment l'équipe s'est-elle formée ? Critères ayant présidé au choix des associés.
- Partage des responsabilités dans la conduite de l'entreprise
- Répartition des tâches
- Nombre d'associés et degré d'implication dans le projet (participation dans le capital : responsabilités envisagées en tant que salariés de la future entreprise).

## **2 - Caractéristiques individuelles**

- CV
- Points forts et atouts que chacun représente pour l'entreprise.

# III - Le produit et le marché

## 1 - Le produit (le service ou le process)

- Description du (ou des) produit

Caractéristiques techniques, performances, utilisation.

Caractère innovant éventuel

Protection du savoir-faire ou de la marque (brevet, licence...)

- Usages secondaires du produit.

Autres destinations possibles sur le même marché ou sur des marchés complémentaires.

## 2 - Le marché

- Si elle existe, présenter l'étude de marché, ses principales conclusions et l'utilisation qui en est faite pour bâtir le projet de manière qualitative et quantitative. Dans le cas contraire, expliquer les raisons de son absence (délais, coût, complexité....)
- Données chiffrées, marché global théorique, progression, perspectives à l'exportation....

## 3 - Caractéristiques de la demande

- Volume et évolution de la demande

- Présentation de la clientèle.

Répartition de chaque type de clientèle en part de marché.

- Autres caractéristiques importantes sur la demande et la consommation.

## 4 – La concurrence

- Inventaire des différentes offres concurrentes. (taille, part de marché, situation financière si elle est connue)
- Présentation de leurs spécificités, leurs points forts et faibles.

- Capacité de réaction de la concurrence face au projet, estimation de son avancée technologique.

## **IV - Politique et moyens commerciaux**

Cette partie doit faire ressortir la cohérence entre les objectifs commerciaux (part de marché notamment) et la description de la concurrence et du marché présentés ci-dessus.

### **1 - Les objectifs commerciaux**

- Dans le marché visé (local, régional...) quel est l'objectif fixé ? En % et en évolution sur les premières années d'exploitation.
- Justification de ces chiffres. Sont – ils minimalistes ?

### **2 - La clientèle**

- Cible de clientèle visée
- Contacts actuels avec des clients potentiels, état des accords éventuels
- Produire des justificatifs.

### **3 - Politique de produit**

- Marketing du produit, politique de gamme, marques, conditionnement etc.
- Répartition du chiffre d'affaires, en % de produit, de clientèles, etc.
- La vente de licences est – elle envisageable et pourquoi ?

### **4 - Politique de prix**

- Quel est le niveau de prix des produits ? Positionnement par rapport à la concurrence.
- Quelle importance revêt le facteur prix dans le projet ?

### **5 - Politique de distribution**

- Moyens de distribution envisagés, négociations en cours, quantités et conditions de règlement.

- Eventuellement, présentation de la force de vente, structure du départ, évolution prévue etc.

## 6 - Politique de communication

- Quels moyens mis en œuvre pour vous faire connaître au démarrage et pour la politique de marque éventuelle ? Quels conseils extérieurs ?
- Quel est le budget de communication ?

## 7 - Exportation

- Présenter en détail l'accessibilité des marchés internationaux, les moyens humains compétents pour cette mission, la stratégie définie, les objectifs visés chiffrés.

## 8 - Chiffres d'affaires prévisionnels

- Chiffres d'affaires prévisionnels pour les trois premières années d'activité décomposés comme vu ci – dessus.
- Vous pouvez également préciser le montant des commandes déjà signées.

<b>C.A. H.T Première année</b>				
C.A. H.T. décomposé	1er T	2e T	3e T	4e T
-				
-				
-				
-				
-				
-				
-				

## V - Les moyens de production

La présentation qui suit doit permettre de voir l'adéquation entre le volume d'activité et les moyens mis en œuvre ainsi que le poids de ces moyens dans les demandes de financement et la structure de coût.

### 1 - Les moyens humains

Indiquez l'effectif prévu sur trois ans, la répartition de cet effectif selon les catégories définies, le niveau de salaire actuel prévu par catégorie.

	Salaire brut moyen actuel (mensuel)	NOMBRE			
		Début d'activité	Fin de 1ère année	Fin de 2ème année	Fin de 3ème année
Productifs					
Encadrement					
Commercial					
Administration et Direction					
	Masse salariale annuelle en K€ (charges sociales incluses)				

### 2 - Les moyens immobiliers

- Description des besoins en locaux et terrain, localisation, accès, surface, potentiel d'agrandissement....
- Présentation des recherches entreprises et éventuellement des options retenues et leurs coûts.

### 3 - Les moyens en matériel d'exploitation

1. Moyens corporels

- Description de l'outil de production et des différents fournisseurs possibles (neuf, occasion ).
- Conditions d'achat et délais de livraison.
- Accords en cours.
- Chiffrage de plusieurs solutions d'investissement.
- Quelle méthode (critère) de choix d'investissement a été adoptée ?

## 2. Moyens incorporels

- Dépôt ou acquisition de brevet.

Les brevets ou marques sont – ils la propriété de l'entreprise ?  
Quelle évaluation en cas d'apport ?

- Politique de recherche et de développement

Présentation explicite de cette politique, durée, coût, charges d'exploitation ou production immobilisée et quel amortissement dans ce dernier cas ?

## **4 - Les fournisseurs et les sous-traitants**

- Les fournisseurs

Matières premières, produits finis ou semi-finis, négociations en cours, quelles difficultés éventuelles d'approvisionnement ? Conditions de paiement au démarrage et à moins court terme ?

Poids des achats H.T. par rapport au C.A. HT

Nombre de fournisseurs, le nom et le poids des plus importants (en % des achats).

- Les sous-traitants

Description précise de la sous traitance envisagée. Quels partenaires sont pressentis ?  
Présentation de leur savoir-faire spécifique et de leur situation financière.

Prévoyez – vous une deuxième source ?

Chiffrage détaillé du nombre d'heures, de leur coût.

Quelles négociations sont engagées et quelle protection juridique ?

# **VI – Montage juridique du projet**

## **1 – Structure juridique**

## **2 – Organigramme**

- Composition du capital

## VII - Moyens financiers

Les éléments suivants sont indispensables pour l'examen du dossier.

- Compte de résultat prévisionnel sur deux ans
- Calcul du besoin en fonds de roulement
- Plan de financement sur trois ans
- Plan de trésorerie détaillé des 12-24 premiers mois

D'autres informations financières peuvent être rajoutées au dossier mais elles sont de toute façon élaborées pour le montage financier. (rentabilité, calcul de point mort, prix de revient des produits...)

Les moyens financiers à la disposition du créateur, en attente de concrétisation du projet, seront également inventoriés (Existe-t-il une activité « alimentaire » par exemple).

NB: S'il ne s'agit pas d'une création, les comptes des 3 années passées seront joints au dossier.

## **1 - Elaboration des tableaux financiers :**

Pour savoir si votre entreprise rapporte plus que vous n'y avez "investi", vous comparerez d'abord les charges et les produits de trois premiers exercices en établissant les comptes de résultat prévisionnels sur trois ans.

Faute d'informations précises sur les crédits à court, moyen et long terme que vous demanderez en fonction du tableau de financement et du plan de trésorerie, vous les laisserez momentanément à part.

Pour comparer vos besoins et les ressources dont vous disposez, vous établirez votre bilan de départ et vous fixerez votre besoin en fonds de roulement que vous reporterez au plan de financement afin de déterminer votre besoin en emprunts à long et moyen terme.

Les charges et les produits constituent respectivement des décaissements et des encaissements au cours de l'exercice. Le plan de trésorerie vous permettra de les comparer mois par mois afin de demander éventuellement des crédits à court terme pour combler les écarts.

Les charges financières induites par les crédits à moyen et long terme, et à court terme, seront reportées au compte de résultat.

Un deuxième passage des différentes étapes permettra les ajustements nécessaires et le contrôle de vos calculs pour optimiser ainsi le financement de votre entreprise.

Des vérifications ainsi que des calculs de rentabilité et le bilan en fin d'année fourniront des informations importantes et serviront à comparer vos objectifs au résultat.

## 2 – Comptes de résultat prévisionnels (en K€)

	Année 1 12 mois		Année 2 12 mois			Année 3 12 mois		
	K€	%	K€	%	Δ	K€	%	Δ
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES</b>	0		0			0		
Ventes de M/ses (-) Achats de M/ses (+/-) variation de stock								
<b>MARGE COMMERCIALE</b>	0		0			0		
Production vendue Production stockée Production immobilisée								
<b>PRODUCTION DE L'EXERCICE</b>	0		0			0		
(-) Achats de Mat. 1° (+/-) variation de stock								
<b>MARGE BRUTE DE PRODUCTION</b>	0		0			0		
(-) Autres achats et charges externes <i>dont sous-traitance</i> <i>crédit-bail</i> <i>personnel extérieur</i>								
<b>VALEUR AJOUTEE</b>	0		0			0		
Subvention d'exploitation (-) Impôts et taxes (-) Charges de personnel								
<b>EBE</b>	0		0			0		
RAP Autres produits (-) Dotations aux amortissements (-) Dotations aux provisions (-) Autres charges								
<b>RESULTAT D'EXPLOITATION</b>	0		0			0		
Produits financiers Charges financières								
<b>Résultat financier</b>	0		0			0		
<b>RESULTAT COURANT AVANT IMPOTS</b>	0		0			0		
Produits exceptionnels Charges exceptionnelles								
<b>Résultat exceptionnel</b>	0		0			0		
Participation des salariés Impôt sur les bénéfices								
<b>RESULTAT DE L'EXERCICE</b>	0		0			0		
<b>CAF</b>	0		0			0		

## 2 - Calcul du besoin en fonds de roulement (BFR)

### ❖ Définition du besoin en fonds de roulement

Durant tout le cycle de production : stockage matières premières - fabrication - stockage produits finis l'entreprise a engagé des dépenses. Elle a effectué ainsi une avance de fonds qui ne seront récupérés que lors de la réalisation de la vente des produits. De plus, l'entreprise devra accorder des délais de paiement à ses clients.

L'entreprise devra donc financer :

- Son cycle de production
- Son cycle commercial (crédits clients)

Ce besoin de financement sera atténué par le crédit consenti par les fournisseurs pour l'achat des matières premières et fournitures et les crédits de différents autres créanciers.

La différence entre les besoins de financement du cycle de production et commercial et les ressources apportées par le crédit fournisseurs est le besoin en fonds de roulement. Il résulte de l'activité de l'entreprise et est nécessaire au cycle d'exploitation.

Le besoin en fonds de roulement doit être considéré comme un investissement nécessaire au fonctionnement de l'entreprise. Il doit être financé en grande partie par des capitaux permanents (fonds propres, subventions et aides, dettes à LMT).

### ❖ Calcul du besoin en fonds de roulement

Compte tenu de ce qui précède, précisez quels seront vos besoins en fonds de roulement durant les trois années à venir.

- Servez-vous tout d'abord du tableau ci-contre pour indiquer vos hypothèses sur les éléments clés de calcul du besoin en fonds de roulement. Notez que les hypothèses peuvent varier dans le temps, par le changement de la structure de votre activité.
- Dans le tableau du bas, il vous est demandé ensuite de calculer votre besoin en fonds de roulement pour 100 F C.A. HT. Ce calcul découle directement des hypothèses que vous avez élaborées précédemment.

Exemples:

- Si vos achats + sous-traitances représentent 40 % de votre C.A. et que vous payez vos fournisseurs à deux mois, ceux-ci vous génèrent une ressource de :  
$$40 \% \times (\text{TVA}) \times 2:12 (\text{délai de paiement}) = \text{xxx} \% \text{ du C.A. HT.}$$
- Si vos clients vous paient à trois mois, ceux-ci vous créent un besoin de :  
$$100 \times (\text{TVA}) \times 3 : 12 (\text{délai de paiement}) = \text{xxx} \% \text{ du C.A. HT.}$$

- Si vos stocks sont égaux à 140 kF pour un C.A. de 1 400 KF, vous créez, pour ces stocks, un besoin de :  
 $140 : 1\,400 = 10\% \text{ C.A. HT.}$

Sauf cas exceptionnel, vous pouvez vous contenter de calculer votre besoin en fonds de roulement en ne tenant compte que des stocks et des clients d'une part et des fournisseurs d'autre part.

	Année 1	Année 2	Année 3
• Achats consommés plus sous-traitance en % du C.A. HT.			
• Délai moyen de paiement des fournisseurs et sous-traitants en nombre de jours			
• Stock matières premières en nombre de jours d'achat			
• Stock produits en cours : durée moyenne du cycle de fabrication en nombre de jours			
• Stock de produits finis en nombre de jours de vente			
• Délai moyen de règlement des clients en jours			

	Année 1	Année 2	Année 3
<b>RESSOURCES</b>			
• Fournisseurs (TTC)			
• T.V.A.			
•			
•			
<b>1. TOTAL RESSOURCES</b>	_____	_____	_____
<b>EMPLOIS</b>			
• Stock matière			
• Produits en cours			
• Produits finis			
• Total stock (HT)			
• Clients (TTC)			
• T.V.A. à récupérer			
•			
•			
<b>2. TOTAL EMPLOIS</b>	_____	_____	_____

BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT en % DU C.A. HT (2-1)			
---	--	--	--

### 3- Plan de financement sur trois ans

Le tableau de financement décrit et confronte au cours d'un exercice :

- Les ressources financières nouvelles dont disposera l'entreprise : autofinancement, nouvel emprunt, apport de capitaux propres, apport de compte courant...
- Les besoins ou les emplois nouveaux qui seront financés par ces ressources : investissements nouveaux, participation, prêt remboursement d'emprunt, augmentation du besoin en fonds de roulement, perte de l'exercice (qui revient à un mauvais emploi de ressources)...

D'une façon générale, tout emploi de fonds se caractérise par :

- Une augmentation d'un poste d'actif ou
- Une diminution d'un poste de passif.

Toute ressource se caractérise par :

- Une augmentation d'un poste de passif ou
- Une diminution d'un poste d'actif.

Ainsi, l'utilité du plan de financement est que celui-ci permet de connaître les mouvements de trésorerie et de savoir comment seront employés les fonds mis à la disposition de l'entreprise durant l'exercice.

Il vous est donc proposé sur la page en regard d'élaborer le plan de financement de votre entreprise, c'est-à-dire de déterminer l'équilibre financier des 3 exercices à venir.

Il s'agit bien entendu d'un plan de financement avec utilisation des financements bancaires à court terme (découvert, escompte...). C'est pour cette raison qu'il vous est demandé d'indiquer, à la suite du tableau, les conditions bancaires que vous avez obtenues : plafond de découvert, plafond d'escompte, crédit de campagne...

Il est nécessaire d'indiquer, pour chaque moyen de financement :

- le mode (escompte, découvert...)
- le montant négocié
- l'organisme bancaire.



	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>
<b>BESOINS</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Frais d'établissement</li> <li>• Investissements corporels <ul style="list-style-type: none"> <li>- Terrains</li> <li>- Bâtiments</li> <li>- Frais d'installation et d'aménagements</li> <li>- Matériel et outillage</li> </ul> </li> <li>• Investissements incorporels</li>   <li>• Variation du BFR</li> <li>• Remboursements d'emprunts <ul style="list-style-type: none"> <li>- L.T.</li> <li>- M.T.</li> <li>- P.P.</li> </ul> </li> <li>• Distribution de dividendes</li> </ul>			
<b>A - TOTAL DES BESOINS</b>			
<b>RESSOURCES</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apports en fonds propres <ul style="list-style-type: none"> <li>- Capital</li> <li>- Comptes courants bloqués</li> </ul> </li> <li>• Apports en quasi fonds propres (o/c ...)</li>   <li>• Capacité d'autofinancement</li>   <li>• Subventions</li> <li>• Prêts participatifs (PP)</li> <li>• Emprunts <ul style="list-style-type: none"> <li>- L.T.</li> <li>- M.T.</li> </ul> </li> </ul>			
<b>B - TOTAL DES RESSOURCES</b>			
<b>SOLDE A-B</b>			
<b>SOLDE CUMULE</b>			



#### 4- Tableau de trésorerie prévisionnelle sur 12 mois

	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12	Total
<b>ENCAISSEMENTS :</b>													
Clients													
Apports en capital													
Comptes courants d'associé													
Emprunts													
Subventions d'exploitation													
Subventions d'investissement													
Ventes d'immobilisation													
Remboursement crédit de TVA													
Remboursement crédit d'IS													
<b>TOTAL DES ENCAISSEMENTS</b>													
<b>DECAISSEMENTS :</b>													
Fournisseurs Matières Premières													
Loyers													
Autres Charges externes													
Salaires													
Charges sociales													
Immobilisations													
Remboursements emprunts, aides													
Dividendes													
Tva à payer													
Impôt sur les sociétés													
Autres impôts & taxes													
Agios bancaires													
<b>TOTAL DES DECAISSEMENTS</b>													
<b>TRESORERIE DEBUT DE PERIODE</b>													
<b>SOLDE (ENCAISS. - DECAISS.)</b>													
<b>TRESORERIE FIN DE PERIODE</b>													