

DOSSIER PREVISIONNEL

NOM DE L'ENTREPRISE:

ACTIVITE:

NOM:

ADRESSE:

TELEPHONE:

EMAIL:

PARTIE REDACTIONNELLE

1 PRESENTATION DU CREATEUR:

Situation personnelle:

date et lieu de naissance:

situation familiale:

Nombre d'enfants et âge.

Adresse postale:

Situation professionnelle du créateur:

Salarié, demandeur d'emploi, RSA...) et du conjoint.

Possibilité d'allocation Pôle emploi, jusqu'à quelle date?

Parcours professionnel:

Décrivez en un ou plusieurs paragraphes les faits marquants de votre expérience professionnelle.

Quels types de compétences pensez-vous transférer pour votre future entreprise: compétences techniques, compétences commerciales, compétences liées à la gestion d'entreprise.

Y-a-t-il besoin de se former pour lancer votre entreprise?

Insérez votre CV en pièce jointe

2 ORGANISATION DE L'ENTREPRISE:

Lieu de travail: *Où allez-vous travailler? A domicile? Bureau? Boutique?*

Zone de chalandise: *Jusqu'où allez-vous travailler?*

S'il s'agit d'un projet de boutique ou de franchise, décrire le projet, les démarches effectuées et où vous en êtes aujourd'hui?

Organisation de l'entreprise: *serez-vous seul ou allez-vous embaucher des salariés dès le départ. Salaire net mensuel?*

3 STRUCTURE JURIDIQUE: Indiquez votre statut: micro entreprise, Entreprise individuelle, EURL, SARL, SASU, SAS

4 PRESENTATION DU PROJET:

Intitulé du projet:

Date d'immatriculation

Type d'entreprise: *création d'entreprise, reprise, franchise,...*

Génèse du projet: *(décrire vos motivations à créer une entreprise, d'où vous est venue l'idée de création (opportunité, constat, compétences...))*

Objectifs de l'entreprise à court et moyen termes: *(décrire vos objectifs à 6 mois et 3 ans. Quel est votre but en créant cette entreprise).*

Offre de service ou produits: *(qu'allez-vous proposer comme services? Produits? Faire la description de vos offres:*

Pour des prestations de service: objectif, description, programme, durée, déroulement, tarif, avantages

Pour des produits: caractéristiques, fonctionnalités, avantages, tarifs

Marge commerciale: si vous vendez des produits, quelle sera la marge commerciale pour chacun d'entre eux?

5 ENVIRONNEMENT DU PROJET:

Concept du projet de création: *d'après vous en quoi votre projet va vous permettre de vous différencier par rapport à la concurrence?*

Etude de marché: *avez-vous fait une étude de votre environnement? L'activité est-elle saisonnière?*

Cible de clientèle: *qui sont vos clients? Quelles sont leurs habitudes? Quels sont leurs besoins, quels sont leurs problèmes?*

La concurrence: *quels sont vos principaux concurrents sur votre zone de chalandise? Quels sont leurs avantages et leurs inconvénients?*

Les fournisseurs: *avec quels fournisseurs allez-vous travailler? Faites la liste des fournisseurs et des produits qu'ils proposent.*

6 STRATEGIE MARKETING:

Politique de tarification: *Quels seront les tarifs proposés?*

Communication: *Cible de clientèle visée, Supports de communication, budget de communication?*

Prospection commerciale: *Décrivez de quelle façon vous allez prospecter vos clients?*

Fichier client: *Avez-vous déjà un carnet d'adresse, de combien de clients potentiels? Avez-vous déjà des premiers contrats en vue? Quels seront vos premiers clients de référence?*

7 ACTIONS A METTRE EN PLACE:

Indiquez les action qui restent à mettre en place pour votre projet de création.

Par exemple:

Immatriculation de l'entreprise:

Formalisation de la démarche commerciale:

Obtention du financement

PARTIE FINANCIERE

INVESTISSEMENTS DE DEPART

INTITULE	DEMARRAGE	ANNEE 1 (facultatif)	ANNEE 2 (facultatif)
Frais d'établissement			
Droit au bail/pas de porte			
Dépôt de garantie location boutique			
Brevet/licences			
Création sites internet			
Frais de communication			
Achat de logiciels			
Achat de fonds de commerce			
Achat de terrain			
Travaux et agencements			
Mobilier			
Véhicule			
Bureautique-informatique			
Achats de matériel			
Stock de départ			
TOTAL INVESTISSEMENTS			

PARTIE FINANCIERE

FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS DE DEPART

RESSOURCES	TYPE DE FINANCEMENT
Capital social ou investissement financier entrepreneur	
Compte courant d'associé	
Prêt d'honneur	
Prêt bancaire	
Autres types de ressources	

TABLEAU DE CHARGES FIXES MENSUELLES

NE RENSEIGNER QUE L'ANNEE 1

INTITULE	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3
Redevance crédit bail			
Eau, électricité, gaz			
Achat de prestations de service et de conseils			
Emballages			
Fournitures administratives			
Redevance, crédit bail			
Locations immobilières et charges locatives			
Entretien et réparation (matériel, véhicule)			
Assurances			
Etudes, recherches et documentations			
Frais de formation			
Rémun. Intermédiaires, honoraires			
Publicité, communication			
Transports (carburant, train...)			
Déplacements, missions, réceptions			
Poste, téléphone, internet			
Salaire net du personnel			
Salaire net dirigeant			
Frais de banque			

TOTAL CHARGES FIXES MENSUELLES:

Année 1

Année 2

Année 3

