

# Le carnet de votre création

**CAP SUR  
LA CRÉATION  
D'ENTREPRISES**



CRÉDIT AGRICOLE  
CENTRE LOIRE  
**1<sup>ER</sup> BANQUIER  
DES ENTREPRENEURS**



CENTRE LOIRE

*Notre Relation a du sens.*

# Présentation du carnet

Présentation du carnet .....	2
Fiche synthétique de votre projet .....	4
Présentation du (des) porteur(s) de projet .....	5
Faites le point sur votre situation .....	6
Vous et votre conjoint .....	6
Votre associé .....	6
Vos compétences .....	7
Vos motivations .....	7
Votre projet .....	8
Etude de marché .....	8
Votre stratégie .....	10
Votre équipe .....	12
Aspect juridique .....	12
Dossier financier .....	13
Votre compte de résultat prévisionnel sur trois ans .....	13
Explications des hypothèses retenues dans votre compte de résultat prévisionnel .....	14
Vos investissements .....	14
Vos ressources .....	14
Le financement de votre activité .....	15
Votre plan de financement initial .....	16
Votre plan de trésorerie .....	17
Plan de financement sur 3 ans .....	18
Vérification de l'équilibre de vos prévisionnels .....	19
Tableau récapitulatif des besoins et des moyens de financement ..	20
Montant des financements sollicités .....	20
Garanties proposées .....	21
Vos autres besoins .....	21
Etat d'avancement du projet .....	22
Démarches administratives .....	22
Démarches commerciales .....	22
Démarches de recherche de financement .....	22
Pièces à joindre au dossier .....	23

**A**ujourd'hui vous franchissez un grand pas : vous êtes décidé, "vous créez votre entreprise" !

Au Crédit agricole, nous mettons tout en œuvre pour vous accompagner dans cette installation.

Pour cela, nous avons besoin de mieux vous connaître, d'étudier votre projet et vos motivations.

Ce carnet est conçu afin que vous vous posiez les questions nécessaires au démarrage de votre affaire.

Tous ces éléments seront utiles à vos partenaires et tout particulièrement à votre conseiller du Crédit agricole.

Cette démarche est le premier article du partenariat que nous allons sceller ensemble.

Merci de l'intérêt que vous y porterez.





# Présentation du (des) porteur(s) de projet

## VOUS

Nom : .....

Prénom(s) : .....

Date de naissance : ...../...../.....

Activité professionnelle : .....

.....

Revenu Mensuel Actuel : .....

Adresse : .....

Code Postal : .....

Ville : .....

N° Téléphone : .....

N° Téléphone portable : .....

Situation familiale : .....

Nombre d'enfants : .....

## VOTRE CONJOINT (OU CONCUBIN)

Nom : .....

Prénom(s) : .....

Date de naissance : ...../...../.....

Activité professionnelle : .....

.....

Revenu Mensuel Actuel : .....

Adresse : .....

Code Postal : .....

N° Téléphone : .....

N° Téléphone portable : .....

Situation familiale : .....

Nombre d'enfants : .....

Régime matrimonial : .....

(si marié)

Âges : .....

## VOS ASSOCIÉS

(à remplir si projet avec associés)

Nom	Prénom	Activités	Lien avec vous

## Compléments

\* Ces informations sont destinées au seul usage du Crédit agricole Centre Loire. Nous pouvons être amenés à utiliser ces informations pour vous proposer nos offres. Si vous ne le souhaitez pas, vous pouvez ne pas remplir cette zone. Dans tous les cas, vous disposez d'un droit d'accès, de modification, de rectification et de suppression des données vous concernant (loi " Informatique et Libertés " du 6 janvier 1978). Pour toute demande, adressez-vous au siège social de la caisse régionale du Crédit agricole Centre Loire.

## Faites le point sur votre situation

Créer votre entreprise est un engagement considérable, il est important de vérifier que vous pouvez concilier votre nouveau mode de travail avec vos impératifs familiaux et votre mode de vie.

Quelles sont, ou peuvent être, vos contraintes financières, familiales, physiques ?

## Vous et votre conjoint (préciser la répartition des biens)

Patrimoine privé Détail et valorisation	Actifs détenus par	Si crédits capital restant dû	Mensualités du crédit
Financier			
Immobilier			
Autres			

## Votre associé

Patrimoine privé Détail et valorisation	Actifs détenus par	Si crédits capital restant dû	Mensualités du crédit
Financier			
Immobilier			
Autres			

## ■ Vos compétences

Un rapide bilan de vos compétences vous aidera à mettre en avant la cohérence de vos motivations par rapport à vos objectifs professionnels. Cette étape nous permettra également de mieux vous connaître afin d'adapter notre offre.

Techniques	
Gestion	
Commerciales	

## ■ Vos motivations

Faites-nous part des raisons de votre décision d'entreprendre.

## ■ Etude de marché

Trois éléments principaux composent le marché :

### L'OFFRE

L'environnement concurrentiel : mieux connaître la concurrence et ainsi se positionner par rapport à elle.

- Vos concurrents directs :

Entreprise	Localisation	Type de produit	Chiffre d'affaires

- Vos concurrents potentiels :

- Les autres forces en présence :

- Les fournisseurs : leurs tarifs, délais de paiement, remises, services après-vente, évolution de leurs produits, processus de fabrication....

- Les prescripteurs : les identifier et comprendre leur fonctionnement.

- Les intermédiaires éventuels.

## LA DEMANDE

- Quelles sont les caractéristiques de la demande ?
- Le produit ou service répond à quels besoins des clients ?

- Estimation du nombre de clients, zone de chalandise...

- Tendances de ces dernières années, actuelles et à venir (augmentation, stagnation), modification des attentes...

- Volume de consommation - taux d'équipement.

## L'ENVIRONNEMENT

Vous pouvez recenser ici les éléments économiques, politiques, sociaux-culturels, légaux et technologiques qui sont liés à votre marché. Cela vous permettra de projeter votre activité dans la durée et d'anticiper les changements à venir.

## Votre stratégie

### PRODUIT

- Quel est le Produit ou Service proposé à votre future clientèle ?  
Description physique du produit, ses caractéristiques techniques.  
A quel besoin répond-t'il ?

- Quel est votre marché ?  
Ce marché est-il local, départemental, régional, etc.... ?  
Où exploitez-vous (milieu rural et/ou urbain) ?

- Quelles sont les caractéristiques de votre clientèle potentielle ?  
Comment est-elle composée (professionnels, particuliers, collectivités, etc...) ?  
Ses principales caractéristiques : délais de règlements, poids des clients (certains clients représentent-ils une part très importante du chiffre d'affaires) ...

### RIX

- A quel prix ? Niveau de prix de vos produits ou services.
- Comment vous situez-vous par rapport à la concurrence ?  
Et pourquoi ce choix ?

## DISTRIBUTION

- Quel(s) type(s) de moyens de distribution comptez-vous utiliser ?

ex : vente directe, par correspondance, porte à porte, etc...

- S'il s'agit d'un commerce, précisez l'emplacement, la surface et l'état du local, apporter des éléments sur le bail ou le coût d'achat.

Quelles seront vos horaires d'ouverture ?

- Quel approvisionnement (passez-vous par des intermédiaires ou une centrale d'achat) ? Avez-vous des contacts avec eux ?

Quels rapports de force vis à vis des fournisseurs (délais, modes de règlement) ?

Quelles sont la solidité financière, la qualité de prestation, la logistique de vos fournisseurs ?

## COMMUNICATION

- Comment envisagez-vous de vous faire connaître ?

- Avez-vous l'intention de réaliser des actions de communication (courrier, publicité, actions promotionnelles) ?

Et quel budget comptez-vous y accorder ?

Descriptif des actions	Objectif des actions	Coût estimé

## Votre équipe

- Quels seront vos effectifs ?

Année d'embauche	Fonction	Coût prévisionnel
1 <sup>ère</sup> année		
2 <sup>ème</sup> année		
3 <sup>ème</sup> année		

- Quelle sera votre organisation ?

- Actions de formation à prévoir :

Compétences à acquérir	Pour qui ?	Coût

## Aspect juridique

Forme juridique

## ■ Votre compte de résultat prévisionnel simplifié sur trois ans

	Année 1	Année 2	Année 3
Ventes de marchandises (1) Production (2)			
<b>Chiffre d'affaires (CA)</b> (CA = 1+2)			
Achats de marchandises et variation de stock (3)			
<b>Marge brute (MB)</b> (MB = CA - 3)			
Loyer et charges locatives (4) Honoraires et assurances (5) Publicité et frais commerciaux (6) Loyers de crédit bail (7) Fournitures et autres charges (8)			
<b>Valeur ajoutée (VA)</b> (VA = MB - 4 - 5 - 6 - 7 - 8)			
Salaires et charges sociales (9) Impôts et taxes (10)			
<b>Excédent brut d'exploitation (EBE)</b> (EBE = VA - 9 - 10)			
Dotations aux amortissements (11) Dotations aux provisions (12) Reprises sur amortissements et provisions (13)			
<b>Résultat d'exploitation (RE)</b> (RE = EBE - 11 - 12 + 13)			
Frais financiers (14) Produits financiers (15)			
<b>Résultat courant avant impôts (RCAI)</b> (RCAI = RE - 14 + 15)			
Impôts sur les sociétés (16)			
<b>Résultat net (RN)</b> (RN = RCAI - 16)			
<b>Capacité d'autofinancement (CAF)</b> (CAF = RN + 11 + 12 - 13)			

## ■ Explications des hypothèses retenues dans votre compte de résultat prévisionnel

Détailler les hypothèses sur les principaux postes que vous avez retenus (panier moyen, nombre de clients, nombre d'actes de ventes, salaires prélevés à titre individuel et pour vos salariés, stock nécessaire, loyer local commercial ou industriel, etc...).

--

## ■ Vos investissements

### Liste des investissements nécessaires à votre activité

Description de l'investissement (utilisation...)	Coût (HT) Y compris les frais d'installation	Durée de vie de l'investissement

## ■ Vos ressources

### Apport(s) :

- En nature (apport de matériel, local, brevet...)

Nature/ Commentaires	Montant

- En numéraire

Nature/ Commentaires	Montant

## Subventions et/ou aides accordées

Organismes	Types d'aides	Montant	Date de perception

## Emprunts bancaires

Nature	Montant	Durée	Différé	Amortissement

## ■ Le financement de votre activité

Afin de déterminer les capitaux dont vous avez besoin, il faut intégrer dans vos prévisions le financement de votre cycle d'exploitation et de votre cycle commercial.

Ce besoin de financement, appelé «Besoin en fonds de roulement», est lié à la vie de l'entreprise et provient du décalage entre les dépenses engagées (achats de matières premières, de marchandises, frais de fabrication) et la réalisation effective des ventes. Il faut donc aussi financer le stock et les crédits accordés à vos clients et prendre en compte les crédits que vous accordent vos fournisseurs permettant de diminuer ce besoin. Evaluation de votre besoin en fonds de roulement.

(moyennes calculées en fonction de vos prévisions de chiffres d'affaires et de délais créances clients et dettes fournisseurs).

Stock moyen (1)	
Créances clients TTC (2)	
Dettes fournisseurs TTC (3)	
BFR = (1)+(2)-(3)	

Le besoin en fonds de roulement s'il existe (certaines activités génèrent des excédents en fonds de roulement) doit se financer par l'apport personnel, la gestion des stocks, le crédit fournisseurs, les délais clients et la banque.

## ■ Votre plan de financement initial

EMPLOIS		RESSOURCES	
<p><b>Investissements H.T.</b></p> <p><b>Frais d'établissement</b></p> <p><b>Besoin en fonds de roulement</b></p>		<p><b>Apports en Capitaux Propres</b></p> <p>- En nature</p> <p>- En numéraire</p> <p><b>Subventions</b></p> <p><b>Comptes courants d'associés</b></p> <p><b>Emprunt bancaire à moyen long terme</b></p> <p><b>Concours bancaire à court terme</b></p>	
<p><b>TOTAL EMPLOIS :</b></p>		<p><b>TOTAL RESSOURCES :</b></p>	
<p><b>TVA sur investissement :</b></p> <p><b>Cautions bancaires :</b> (Tabac, PMU, etc...)</p>		<p><b>Crédit relais TVA :</b></p> <p><b>Cautions bancaires :</b></p>	

## ■ Votre plan de trésorerie

Première année d'activité	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
<b>Solde début de mois (SD)</b>												
Encaissements d'exploitation												
Acomptes perçus												
Ventes au comptant												
Ventes à 30 jours												
Ventes à 60 jours												
Ventes à 90 jours et plus												
Remboursement de TVA												
<b>Encaissements hors exploitation</b>												
Apport en capital												
Emprunt moyen long terme (débloccage)												
Cession d'immobilisation												
Subvention d'équipement												
<b>Total encaissements (TE)</b>												
<b>Décaissements d'exploitation</b>												
Achats au comptant												
Achats à 30 jours												
Achats à 60 jours												
Achats à 90 jours et plus												
Impôts et taxes												
Salaires et charges sociales												
TVA à payer												
Charges financières												
<b>Décaissements hors exploitation</b>												
Remboursement d'emprunts												
Acquisition d'immobilisation												
<b>Total décaissements (TD)</b>												
<b>Solde fin de mois (SF = SD+TE-TD)</b>												

## ■ Plan de financement sur 3 ans

	Année 1	Année 2	Année 3
<b>Emplois</b>			
Frais d'établissement			
Investissements H.T.			
Variation du BFR			
Remboursement annuel d'emprunt			
Prélèvement de l'exploitant ou dividendes distribués			
<b>Total des emplois</b>			
<b>Ressources</b>			
Augmentation de capital			
Subvention d'équipement			
Apports en compte courant			
Capacité d'autofinancement			
Emprunts bancaires à moyen long terme			
<b>Total des ressources</b>			
<b>Soldes ressources - emplois</b>			
<b>Solde cumulé</b>			

## Vérification de l'équilibre de vos prévisionnels

### L'ÉQUILIBRE FINANCIER DE VOTRE PROJET

Pour vous donner toutes les chances de réussir, il est préférable de vérifier un principe simple de gestion :

Le financement de vos investissements est-il assuré par des ressources correspondantes ?

Calcul du «Fonds de roulement» (financements stables – emplois stables).

La différence entre votre Fonds de Roulement et votre Besoin en Fonds de Roulement donne ainsi le niveau de votre trésorerie.

Calcul de votre trésorerie prévisionnelle (FR – BFR).

Si votre solde de trésorerie est négatif, vous pouvez augmenter les ressources stables (apports personnels et/ou emprunts long terme), diminuer vos investissements ou influencer sur votre cycle de production et/ou votre cycle commercial (négociation de délais de règlements,...).

### RENTABILITÉ PRÉVUE DE VOTRE ACTIVITÉ

- La capacité d'autofinancement

Elle représente les ressources supplémentaires disponibles dues à votre activité, c'est donc votre capacité à investir et à rembourser vos emprunts.

Calcul simplifié de votre CAF

(bénéfice net après impôt + dotations aux amortissements et provisions – reprises).

- La rentabilité d'exploitation

Elle vous permettra de connaître l'évolution de votre rentabilité et de comparer vos prévisionnels aux normes de votre secteur d'activité.

Calcul de votre rentabilité d'exploitation

(CAF/ valeur ajoutée).

## Tableau récapitulatif des besoins et des moyens de financement

### Montant des financements sollicités

#### Pour les investissements

Utilisation	Coût de l'investissement	Montant des prêts sollicités	Durée souhaitée
Immobilier			
Achat de fonds de commerce			
Matériels industriels			
Véhicules			
Autres			

#### Pour la gestion quotidienne

Types de financement court terme	Montant demandé
Autorisation de découvert	
Ligne d'escompte	
Autres	

#### Pour un cautionnement bancaire

Type de cautionnement	Montant	Bénéficiaires

## Garanties proposées

Selon les montants sollicités, votre apport, la nature du projet, des garanties vous seront demandées : caution solidaire, nantissement de titres, intervention d'une société de cautionnement mutuel, etc...

Avez-vous prévu cet aspect de votre dossier et quelles sont les garanties que vous pourriez apporter ?

## Vos autres besoins

### Gestion quotidienne

Vos besoins	Nos solutions
Régler vos créanciers	Effets, Prélèvements, Virements, Chèques Télé règlements TVA et URSSAF Carte Business
Encaisser	Terminal de paiement électronique Remise de chèques, d'images chèques, des espèces Autorisations de prélèvement, virements Effets
Gérer ses comptes	Compte service professionnel, Banque à distance - consultation par EDI, Internet, par automates, par téléphone
Optimisation de la trésorerie	Livrets Dépôt à terme SICAV

### S'assurer

Vos besoins	Nos solutions
S'assurer à titre professionnel	Assurances professionnelles
Couvrir ses dépenses de santé	Complémentaire santé
Garantir sa famille	Valeur Prévoyance
Risques	Prévoyance

### Bénéficiaire d'outils de rémunération fiscalement avantageux

Besoins	Type de Produits
Motiver ses salariés et se rémunérer	Plan d'épargne entreprise
Constituer sa retraite	Loi Madelin, Epargne retraite supplémentaire, Plan d'épargne retraite complémentaire

# Etat d'avancement du projet

## ■ Démarches administratives

Immatriculation

--

Autres : Dépôt de nom

--

## ■ Démarches commerciales

Clients, fournisseurs, franchiseurs, prescripteurs

--

Local, bâtiment, négociation de rachat

--

Création de support de communication

--

## ■ Démarches de recherche de financement

Auprès des banquiers

Qui ?	Quelles demandes ?	Quels résultats ?

Auprès d'organismes d'aides

Qui ?	Quelles demandes ?	Quels résultats ?

Participation à des concours de créateurs

Qui ?	Quelles demandes ?	Quels résultats ?

## Pièces à joindre au dossier

Pour répondre à votre projet dans les meilleurs délais, nous avons besoin des documents listés ci-après.

Base commune pour tous les projets	<ul style="list-style-type: none"><li>● Statut ou projet de statut</li><li>● K Bis (si immatriculation effectuée)</li><li>● Curriculum Vitae du (des) porteur(s) du projet</li><li>● Justificatif de l'apport</li><li>● Devis ou facture pro forma</li><li>● Justificatif des encours de prêts (si extérieurs au Crédit agricole Centre Loire)</li><li>● Prévisionnel sur trois ans (Compte de résultat, plan de financement, tableau de trésorerie)</li><li>● Si franchise, fournir le document d'information pré-contractuel (DIP) et le pré-contrat</li><li>● Bail commercial</li></ul>
Compléments à fournir pour une reprise	<ul style="list-style-type: none"><li>● Méthodes de valorisation de la société</li><li>● Compromis de vente</li><li>● Documents comptables des trois dernières années (du vendeur)</li><li>● Protocole de cession de parts ou actions et de garantie actif/passif</li></ul>
Autres	<ul style="list-style-type: none"><li>● Pièce d'identité et justificatifs de domicile de moins de trois mois (si autre banque)</li><li>● Trois derniers bulletins de salaire</li><li>● Justificatifs autres revenus et patrimoine</li><li>● Feuille d'imposition des deux dernières années</li><li>● Relevés de compte des trois derniers mois (si autre banque)</li><li>● Rapport Direction Service Vétérinaire (métiers de bouche)</li></ul>

A series of horizontal dotted lines for writing notes.



