

CRÉATION



# PRÉPARATION AU BUSINESS PLAN

---

## MODÈLE DE BUSINESS PLAN



2 cours Monseigneur Roméro - CS 50135  
91004 EVRY Cedex  
Tel: 01.60.79.91.29- Fax: 01.64.97.94.98  
Mel: crea-911 @essonne.cci.fr – [www.essonne.cci.fr](http://www.essonne.cci.fr)

R-SCE-ENR-23-C

**Vous pouvez si vous le souhaitez,  
personnaliser ici, la page de garde de votre business Plan (*logo, visuels ...*)**

Nom et prénom du porteur de projet : [KONDA Eudes](#)

Nom de l'entreprise : [Aienova](#)

Activité : [Logiciel](#)

Lieu d'implantation du siège social : [Créteil](#)

# Sommaire

---

Synthèse du projet.....	4
Partie I : Présentation du projet .....	5
1.1 Présentation précise du projet.....	5
1.2 Le Business Model : .....	6
Partie II : Présentation du porteur de projet et des associés.....	7
2.1 Présentation du porteur de projet.....	7 & 8
2.2 Présentation des associés .....	8
Partie III : Analyse du marché .....	9
3.1 Le marché et les tendances du marché .....	9 & 10
3.2 La concurrence .....	10 & 11
3.3 La clientèle.....	11 & 12
Partie IV : Stratégie du lancement au développement .....	13
4.1 Stratégie marketing .....	13
4.1.1 Politique de produit.....	13
4.1.2 Politique de prix .....	13
4.1.3 Politique de distribution.....	14
4.1.4 Politique de communication .....	14
4.2. L'équipe opérationnelle .....	15
4.3 La politique fournisseur(s) .....	15
4.3.1 Matières premières et approvisionnement .....	15
4.3.2 Les stocks.....	15
4.3.3 Les fournisseurs.....	16
4.3.4 La sous-traitance (s) .....	16
4.4 L'installation et les équipements .....	16
4.4.1 L'installation .....	16 & 17
4.4.2 Les équipements .....	17

<b>4.5 Développement envisagé : Plan d'action.....</b>	<b>18</b>
<b>Partie V : Etude juridique .....</b>	<b>19</b>
<b>5.1 Structure juridique .....</b>	<b>19</b>
<b>5.2 Règlementation(s), autorisation(s), norme(s).....</b>	<b>20</b>
<b>Partie VI : Prévisionnel et montage financier .....</b>	<b>21</b>
<b>6.1 Chiffre d'affaires .....</b>	<b>21</b>
<b>6.2 Eléments d'évaluation du besoin en fonds de roulement (BFR) : .....</b>	<b>22</b>
<b>6. 3 Prévisionnel détaillé .....</b>	<b>22</b>
<b>6.4 Situation du porteur de projet .....</b>	<b>22</b>
6.4.1 Situation professionnelle .....	22
6.4.2 Ressources du foyer (Moyenne mensuelle) .....	23
6.4.3 Charges budgétaires et endettement éventuel du foyer .....	23
6.4.4 Le logement.....	23
<b>Partie VII : Financement du projet.....</b>	<b>24</b>
<b>7.1 Le financement bancaire .....</b>	<b>24</b>
<b>7.2 Autres financements.....</b>	<b>24</b>
<b>Partie VIII: Si reprise d'activité .....</b>	<b>25</b>
<b>8.1 Prix de cession.....</b>	<b>25</b>
<b>8.2 Mode d'évaluation du prix : .....</b>	<b>26</b>

**Fiche de synthèse du conseiller**

# Synthèse du projet

- Le projet (nom, concept de l'entreprise, produits et services proposés, ...) : **C2** [çã.ã.õ] ^Á [ðã.c.ã.ãã~!ã^Á [ \*ãã|ã~!Á  
ã c!) ^ãõ||ã...^ãã.ãã ] |ããã } • Á ^àÁ õ [ àã Ëõ|^Á [ ..-ã^ã.ã! [ ã~ããã.ãã ...ãã ç! [ !..ã ] ^! ^ã~ãããããã |ãÈ

### Présentation du porteur de projet et de ses associés :

- [illegible]

La stratégie de développement (*marketing, communication*) :

- Sachant que l'entreprise propose de présenter des produits numériques sur des supports vidéos et graphique. Le canal principal de communication sera les réseaux sociaux tel que LinkedIn, Facebook et Youtube. L'entreprise adoptera une stratégie de pénétration des prix, avec des prix très compétitif par rapport à la concurrence tout en offrant un service personnalisé et un produit de qualité. Les produits s'achète sous-forme d'abonnement avec ou sans engagement. Les abonnements sans engagement restreint certaines fonctionnalités.

**Le marché** (*concurrence, avantages concurrentiels, facteurs clés de succès, clientèle potentielle*) :

- Les plus gros concurrents sur le marché sont SAP, Salesforce, Wix et Shopify. Ce sont des éditeur de logiciel et de SaaS, les entreprises font beaucoup appelle à leurs produits. Il s'agit d'un marché qui pèse des milliards de dollars. Il y a aussi des éditeurs français comme Dassault Système mais ils sont plus dans le domaine de l'industriel. Aienova vise plus le secteur gestion et commercial.

### L'étude juridique :

- Pour ce projet je choisirai le statut juridique de EURL, car je ne souhaite pas avoir d'associé pour ma société Aienova et protéger mes biens personnels. Cependant je transformerai plus tard Aienova en une holding qui aura des parts sur d'autres sociétés. D'où l'intérêt d'être un associé unique.

Les prévisions financières clés (CA prévisionnel, rentabilité..) :

- Les produits sont vendus sous forme d'abonnement, de 15€/mois voir 150€/mois. l'objectif est de vendre ces produits à plus de 200 sociétés, on peut espérer un CA de 200 000€ pour la première année. Puis pour atteindre avec le temps, un CA de 2 000 000€ avec près de 1000 abonnées.

Les besoins en financement :

- D'après mon document des dépenses prévisionnels, j'aurais pour 130 000€ de dépenses, il me faudrait de ce fait un financement à auteur de 180 000€.

# Partie I : Présentation du projet

---

## 1.1 Présentation précise du projet

- Présentez votre projet en quelques phrases brèves *(Cela doit répondre aux questions suivantes : Quoi ? Avec qui ? Où ?)* :

Aienova est un éditeur de logiciel pour le Web et le mobile. Nous créons des outils informatisés que ceux soient pour les entreprises et les particuliers. La société commercialisée deux produits , Dante System un ERP et CUID.

- Est-ce un projet de création ou de reprise ?

Oui c'est un projet de création

- Quelle est la date de création/reprise prévue ?

Mars ou Avril 2023

- Avez-vous trouvé un nom pour l'entreprise ? *(pensez à vérifier l'existence de ce nom auprès de l'INPI (institut National de la Propriété industrielle))*

Aienova est bien disponible

## 1.2 Le Business Model :

### 1. Segments de clientèle

La clientèle change en fonction du produit. Dante System s'adresse au PME (de plus de 5 salariés) dans la prestation de service. CUID s'adresse à toute type de société surtout pour les e-commerçant.

### 2. Proposition de valeur *(valeur ajoutée apportée : quelle place occupera le produit par rapport à celui des concurrents ? Quels sont les avantages concurrentiels ?)*

Dante System regroupe à la fois un ERP (gestion RH, planning, comptabilité) et un CRM (facturation, devis, suivi clientèle) et il s'adapte en fonction du secteur d'activité. CUID est un CMS plus facile d'utilisation pour un client qui n'a aucune connaissance en Web

### 3. Canaux de distribution et de communication

La distribution se fera directement sur le site web ([dante-system.com](http://dante-system.com) et [cuid.com](http://cuid.com)). La communication se fera sur les réseaux sociaux tel que LinkedIn, Instagram et Facebook.

### 4. Relations avec les clients

Il y aura 4 types de relations clients :

- Les clients testeurs qui pourront avoir un pass gratuit d'un an, en étant bêta testeur
- Les clients élite, des clients qui auront le droit d'avoir une application beaucoup plus personnalisée (Service très chers)
- Les clients standards, ceux qui payent un abonnement d'un an, qui auront accès à toutes les fonctionnalités
- Les clients prospect, les clients préfèrent essayer les produits gratuitement.

### 5. Sources de revenus

La principale source de revenu est l'abonnement à l'année.

### 6. Ressources clés

Les avis clients et les retours des testeurs

### 7. Activités clés

Dante pour les professionnels en prestation de service, CUID pour tous.

### 8. Partenariats clés

Les entreprises bêta testeurs

### 9. Structure des coûts

Voir le documents coûts prévisionnels

# Partie II : Présentation du porteur de projet et des associés

---

## 2.1 : Présentation du porteur de projet

- Que recherchez-vous en créant ou reprenant votre entreprise ? *(Besoin d'indépendance, opportunité, désir d'accomplissement, envie d'éviter le chômage, être autonome, contacts humains, etc....)*

Être autonome, rencontrer de nombreux patrons et créer une grande communauté

- Quels sont, selon vous, vos points forts/qualités pour mener à bien ce projet ? *(Passion pour ce métier, qualités relationnelles, bon gestionnaire, expérience en management, créatif, commercial, etc...)*

Je suis polyvalent dans les domaines du web, que ce soit dans le webdesign, le développement web et le webmarketing, ainsi que des compétences en management.

- Quels sont, selon vous, vos points faibles/défauts quant à la création ou reprise d'entreprise ?

Mes principaux points faibles sont l'impatience et aussi la gestion. De ce fait j'engagerai un ou une assistant(e) de gestion.

- Quelles sont les compétences acquises au cours de votre expérience utiles à votre projet ? *(Connaissances techniques, expérience dans le domaine exercé, gestionnaire, ressources humaines, commerciale,...)*

J'ai acquis des compétences en Webdesign, intégration HTML/CSS , UX UI Design, la maîtrise des logiciels de conception de la suite adobe, j'ai aussi acquis des connaissances en développement Web notamment sur PHP/MySQL. J'ai aussi des connaissances en gestion de projet, webmarketing et Management.

- Quels sont les diplômes acquis ou formations réalisées utiles à votre projet ?

Bachelor en Webdesign. Master en ASI, TOEIC en Anglais niveau B1.

- Avant de créer/reprendre votre entreprise, y'a t-il des diplômes que vous devez acquérir ou des formations que vous devez suivre ? Si oui, lesquels ?

Refaire mon TOEIC et suivre une formation en SCRUM Master

- Avez-vous des personnes dans votre entourage personnel qui ont créé ou repris une entreprise et qui peuvent vous aider ou vous conseiller ?

Oui , j'ai des personnes dans mon entourage qui peuvent me conseiller mais aucun n'ont crée ni repris d'entreprise



- Avez-vous le soutien de votre conjoint et de votre famille? Votre environnement familial peut-il faciliter la réalisation de votre projet ?

Je n'ai pas de conjoint, j'ai le soutien de ma famille mais je dois néanmoins les mettre à l'écart de mes projets.

## 2.2 : Présentation des associés

- Qui sont-ils ?

Pas d'associé pour le moment

- Quels sont leurs rôles opérationnels dans l'entreprise ?

Aucun pour le moment

# Partie III : Analyse du marché

---

## 3.1 : Le marché et les tendances du marché

- Quelle est la nature et la taille du marché ?

Il s'agit d'un marché très vastes car il y a de nombreuses entreprises qui utilisent des applications en internes

- Quelle est la tendance du marché ? *(Est-il à créer, en démarrage, en développement, arrive à maturité ou en déclin ?)*

Donnez une idée de l'ampleur de ce marché, son évolution depuis quelques années et ses perspectives

L'expansion des ESN, il y a de nombreuses ESN qui sont en pleines essor depuis la crise du COVID. Avec l'avènement du télé-travail, de nombreuses sociétés font appel à des ESN pour trouver des développeurs sur des projets d'application interne d'entreprise. Cependant les projets sont chaotique pour certains car les entreprises ont parfois une mauvaise gestion de projet et de faible connaissance en développement. Dans plusieurs années les ESN finiront par créer leur propres applications et ils n'auront justement à les adaptés selon les clients pour gagner du temps.

- Le marché visé est-il local, régional, national, européen, international ?

L'union européenne, car je songe à me déplacer dans l'UE + le Royaume Uni pour promouvoir et vendre mon application. Avoir des bureaux en europe et aussi en Afrique dans mon pays natal le Congo.

- Quelles sont les dépenses de consommation par ménage, volume de consommation par rapport au budget ? *(recherchez via INSEE, CREDOC, Centre de documentation CCI Essonne)*

42% DES ENTREPRISES FRANÇAISES NE DISPOSENT PAS DE L'EXPERTISE EN INTERNE

40,8 milliards € de CA chez les ESN (source : <https://modelesdebusinessplan.com/blogs/infos/esn-ssii-chiffres-marche>)

- Analyse PESTEL : Quels sont les facteurs d'influence sur votre marché ?

➤ **Politiques :** Les réformes des retraites auront forcément une influence sur les conditions de travail des salariés, si la retraite est plus longue, forcément la pénibilité doit être réduite

➤ **Economiques :** De nos jours les consommateurs préfèrent payer en plusieurs fois que de payer une fois

- **Socioculturels :** La société d'aujourd'hui est de plus en plus digitalisée qu'avant, elle aime la rapidité, l'instantanée et aussi la personnalisation.
  - **Technologiques :** Avec la digitalisation Post-Covid, les entreprises utilisent des applications de gestion de projet et de télé-travail. Cependant elle cherchent encore de nouveaux outils pour les tâches et la gestion de client.
  - **Ecologiques et environnementaux :** Grâce au télé travail, nous diminuons, l'émission de CO2, car les déplacements au travail sont les principaux facteurs de l'utilisation des véhicules.
  - **Légal :**  
Les nouvelles technologies ont avant tout besoin de données mais cependant ces données doivent être collectées selon le respect de la RGPD, qui s'applique dans le monde entier.
- SWOT : Opportunités et menaces

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Expertise Web &amp; Mobile</li> <li>- Collecte de retour des utilisateurs</li> <li>- Personnalisation de l'application</li> <li>- Suivi client lors de l'utilisation et mise à jour</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Petite effectif de développeur en interne</li> <li>- Petit réseau d'utilisateur</li> <li>-</li> <li>-</li> </ul>
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> <li>- 45% des entreprises en France n'ont pas de soutien en informatique</li> <li>- L'avènement du télé-travail pousse les entreprises à obtenir des outils digitaux.</li> <li>- Les ESN peuvent travailler sur nos applications</li> <li>-</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Concurrence de géant tel que SAP, Wix ou Shopify</li> <li>- Les ESN peuvent se mettre à créer des applications</li> <li>- Secteur ultra-concurrentiel</li> <li>-</li> </ul>

## 3.2 : La concurrence

- Le marché visé est-il fortement concurrentiel ?  
Oui , cependant en France, il y a très peu d'éditeur français
- Quels sont les concurrents sur le marché global ?  
Wix, Shopify, SAP, Axonaut, SevDesk, Wordpress.

- Quels sont les concurrents identifiés sur **votre** marché et quelles sont leurs pratiques ?

<b>Noms</b>			
<b>Lieu d'implantation</b>			
<b>Effectif</b>			
<b>Chiffre d'affaires</b>			
<b>Résultat net</b>			
<b>Produits/services proposés</b>			
<b>Prix pratiqués</b>			
<b>Type de clientèle</b>			
<b>Points forts</b>			
<b>Points faibles</b>			

### 3.3 : La clientèle

- Avez-vous réalisé une enquête auprès de clients potentiels ? *(questionnaire, échantillon à déterminer)*

Non

Si oui, quelle est la technique utilisée ? *(enquête par vous-même, recours à une société spécialisée...)*

- Selon cette enquête, quel est le profil de vos futurs clients ? *(à détailler en fonction du segment de clientèle : particuliers, entreprises etc...)*

- Avez-vous eu des contacts avec des clients potentiels ? *(Si oui, pensez à joindre en annexe les lettres d'intentions obtenues, contrat ou projet de contrat en cours ...)*

Oui, Feedback Models

- Type de clientèle et répartition en pourcentage du marché :

Clientèle cible	Répartition (en % du CA)
Particuliers	20%
Entreprises	60%
Collectivités	10%
Grossistes	5%
Autres	5%

- Selon cette enquête, où sont situés vos clients et quels sont leur moyens d'accès à votre entreprise ?
- Selon cette enquête, quels sont leurs comportements de consommation, d'utilisation, d'achat ? *(Fréquence d'achat, saisonnalité, mode d'achat etc..)*
- Selon cette enquête, quelles sont leurs motivations pour acheter et leurs critères de choix ? *(Motivations et freins psychologiques, financiers, pratiques, critères de choix entre les marques ...)*

# Partie IV : Stratégie du lancement au développement

---

## 4.1 Stratégie marketing

### 4.1.1 Politique de produit

- Quelles sont les principales variables d'action de votre produit/service ? (*Qualité, caractéristiques, options, design, marque, gamme, conditionnement, taille, garantie...*)

Un produit de qualité avec un design moderne et facile d'utilisation.

### 4.1.2 Politique de prix

- Comment construisez-vous votre prix de vente ? (*marge coefficient multiplicateur...*)

Je base sur les prix de la concurrence plus le coût de développement

- Quelle est votre politique de prix ? (*prix pratiqués par produit, positionnement par rapport à la concurrence...*).

Stratégie de pénétration des prix. Prix légèrement plus bas que la concurrence pour les abonnements standard, mais plus chers pour les abonnements supérieurs

- Présentez votre grille tarifaire (*celle-ci doit comporter les détails des produits ou prestations que vous vendez*)

Abonnement Standard : 77€/mois (Accès aux fonctionnalités de base)

Abonnement Premium : 150€/mois (Accès aux fonctionnalités avancée)

Abonnement Elite : 300€/mois (Accès aux fonctionnalités avancée, personnalisation de l'App)

- Quels sont les modes et délais de règlement de vos segments de clientèle ? (*comptant, acompte de %, paiement à x jours, par traite...*)

Prélèvement ou paiement par carte par mois

### 4.1.3 Politique de distribution

- Quel est votre circuit de distribution ? (*e-commerce, vente ambulante, vente à domicile, vente directe, grossistes, intermédiaires...*)

Le site web

- Quelle sera votre zone de chalandise ou votre zone géographique d'influence d'où proviendra votre clientèle ?

Union Européenne

- Disposez-vous d'une force de vente interne et/ou externe ? (*vous vendez seul, vendeur salarié, VRP...*)

Non pour l'instant

### 4.1.4 Politique de communication

- Quels seront vos moyens de prospection ? (*mailings, phoning, visites, foires et expositions...*)

Mailing, réseaux sociaux

- Quels sont vos moyens de communication avant le démarrage de l'activité ?

Réseaux sociaux : LinkedIn , Facebook

- Quels sont vos supports de communication ?  
S'il y a lieu, quelles sont les actions de promotions qui seront mises en œuvre ? (*détaillez-les et précisez le coût de chaque support dans le cadre du plan de communication ci-dessous*) :

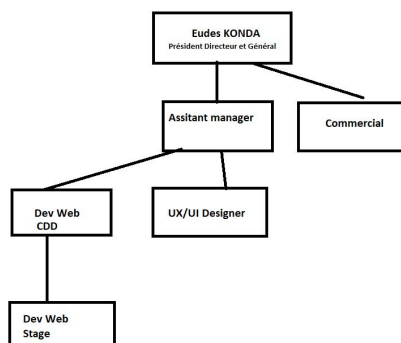
Moyens de communication utilisés	Actions de promotion mises en œuvre	Quand ?	Coût en euros
LinkedIn	Avoir avec le chargé de com	Avoir avec le chargé de com	Avoir avec le chargé de com
Youtube	Avoir avec le chargé de com	Avoir avec le chargé de com	Avoir avec le chargé de com

## 4.2. L'équipe opérationnelle

- Quelles sont les ressources humaines dont vous aurez besoin ?

Fonctions (contremaitre, cuisinier, ..)	Nombre	Type de contrat envisagé (CDI, CDD, apprentissage, intérim...)	Salaire estimé (salaire brut et cotisations patronales)	Période d'embauche (démarrage de l'activité, 2eme année...)	Commentaires
Dev Web Fullstack	2	Un CDD (12 mois) et un en stage (2 à 4 mois)	36 000€	au démarrage	La personne en CDD doit avoir très fort en Back
UX/UI Designer	1	Alternance (12 mois)	20 147,4 €	Au démarrage	
Assistant manager	1	CDD (12 mois)	30 000 €	Au démarrage	
Responsable Commercial & communication	1	CDD (6 mois)	15 000 €	Au démarrage	

- Organigramme de l'entreprise ?



## 4.3 La politique fournisseur(s)

### 4.3.1 Matières premières et approvisionnement

- Quel est votre mode d'approvisionnement ?

(Choix de la qualité, détermination des volumes annuels par matière première, choix du ou des fournisseurs)

Aucun

### 4.3.2 Les stocks

- Quel est le montant de départ ? 0 €
- Quel est le montant moyen ? 0 €
- Quelle est le délai de rotation du stock ? 0 €



### 4.3.3 Les fournisseurs

- Quelle est la part des fournisseurs dans votre activité propre ?

Aucun

Fournisseur	Activité	Critères de sélection (pérennité de l'entreprise, qualité, délais de livraison, services proposés)	Conditions de règlement (délais de paiement ...)

### 4.3.4 La sous-traitance (s)

- S'il y a lieu, quels sont vos sous-traitants ? Quelle activité sous-traitent-ils ?

**Les indépendants :**

Ketsia Ngibilo - Marketeuse

Florian Redo - Graphiste

Safia Rebati - Motion design

- Quelle est la part de sous-traitance dans votre activité propre ? et quelles sont les charges mensuelles estimées ?

La sous-traitance des indépendants est estimée à 10 000€

- Quelles sont les conditions de règlement négociées avec les sous-traitants ? (délais de paiement)

Paiement en TJM

## 4.4 L'installation et les équipements

### 4.4.1 L'installation

- Où allez-vous exercer votre activité ? (domiciliation chez vous, dans un local commercial, un local industriel, couveuses, pépinières...)

Bureaux dans un centre des affaires

- Où seront situés vos locaux ? (centre ville, périphérie, centre commercial...) et quelle est l'adresse ?

Centre des affaires de Créteil

- Des travaux sont-ils à effectuer en termes d'aménagement, de restauration? Si oui, les faites-vous vous-mêmes ou par un prestataire ?

Non, je loue les bureaux

- Quelle est la superficie des locaux ?

30 m2 carré

- Y a-t-il une possibilité de parking clientèle ? Si oui, quelle est sa superficie ? Est il gratuit ?

Non

- Moyen d'acquisition des locaux ?

Moyen d'acquisition des locaux <i>(location, achat, crédit-bail, apport...)</i>	Type de contrat signé	Montant HT
Location	Contrat mensuel	1300€

- Quels sont les atouts et les inconvénients de cette implantation ?

Avoir des locaux aux centres des affaires de Créteil, me permettra de rencontrer d'autres société, donc de potentiels clients en physique. La ville de Créteil est très facile d'accès pour n'importe qu'elle personne vivant en île-de-France, donc j'aurais plus de facilité à recruter des gens proches. L'inconvénient est que les bureaux sont trop petits si mon équipe venaient à croître.

Pour mieux visualiser la zone de chalandise, le concept, l'aménagement ... joindre des photos, plans, localisation *(via Google maps ou autre ...)*.

#### 4.4.2 Les équipements

- Quels sont les matériels et équipements nécessaires à votre activité ? (*Achat de machines, de matériel informatique, de bureaux, ...*)

Description	Achat (neuf ou occasion) location, crédit bail...	Montant en € HT

#### 4.5 Développement envisagé : Plan d'action

- Quels sont vos objectifs de développement et comment voyez-vous votre entreprise dans 1 mois, 3 mois, 6 mois, 1 an... ? (*diversification de produits, nouvelle activité, création de nouveaux points de vente, embauche de personnel...*)

Objectif(s)	Actions envisagées	Calendrier	Budget (en € HT)

# Partie V : Etude juridique

## 5.1 Structure juridique

- Vous démarrez votre activité : ☐ seul (e) ☒ en équipe
- Combien de personnes comprend votre équipe ? 5 personnes
- Quelle est la structure juridique retenue ? (entreprise individuelle, EURL, SARL, SAS, SASU, autre ...)
- La structure du capital (uniquement pour les sociétés) :
- Capital de l'entreprise : €
- Date de début d'activité de la société :
- Imposition choisie (IR/IS ...) :
- Composition des associés :

Nom des associés	Nature de l'apport	Montant apport	Répartition dans le capital social en %
Associé 1			
Associé 2			
...			

### FICHE SIGNALÉTIQUE DE L'ENTREPRISE

Raison Sociale : .....

Adresse : .....

C.P.:..... Ville : .....

Tél : ..... Fax : .....

Adresse du siège social, si différent : .....

C.P. : ..... Ville : .....

Tél : ..... Fax : .....

Forme juridique (SA, SARL, EURL...) : .....

Précisez, en fonction de l'état d'avancement de votre projet :

Date d'immatriculation : ..... / ..... / ..... Date de lancement envisagé : ..... / ..... / .....

N° SIRET : .....Code APE : .....

## 5.2 Règlementation(s), autorisation(s), norme(s)

- L'activité est-elle soumise à des contraintes réglementaires ?  
Si oui, quelles sont les exigences liées à votre profession ? (*diplôme obligatoire, expérience professionnelle exigée, autorisation, agrément, garantie financière, formation obligatoire...*)

Non

- Votre activité est-elle soumise à des normes, autorisations ou déclarations ? Si oui, quelles sont ces normes ? (*Hygiène, santé, sécurité, nuisances sonores, diffusion de musique...*)

RGPD, collecte des données

# Partie VI : Prévisionnel et Montage financier

---

## 6.1 Chiffre d'affaires

- Votre activité est-elle soumise à une saisonnalité ? *(détaillez quels sont les mois forts et faibles)* :

☐ Oui

☐ Non

Si oui, précisez :

- Nombre de jours travaillés dans une année *(horaires d'ouverture des magasins/bureaux...)* :

- Calcul du chiffre d'affaires (CA) prévisionnel (Hors Taxes)

Prévisionnel du CA	
Année 1	
Année 2	
Année 3	

- Expliquer le détail du calcul CA et les éléments qui permettent de le justifier :
- Indiquer le détail du CA prévisionnel (ht) année 1 : **voir tableau prévisionnel joint** (nom du fichier et /ou onglet)
- Quel est le montant des commandes client fermes ? €
- Quel est le nombre et le montant des devis ou commandes en cours de négociation ?
- Quel est votre seuil de rentabilité ? €

## 6.2 Eléments d'évaluation du besoin en fonds de roulement (BFR) :

- Listez les charges à payer au démarrage :

Type de charges	Montant en € HT
Montant total	

- Trésorerie /fonds de caisse : €

## 6.3 Prévisionnel détaillé

- Voir tableaux prévisionnel joint

## 6.4 Situation du porteur de projet

### 6.4.1 Situation professionnelle

- Vous êtes : ☐ Salarié(e) ☐ Indépendant ☐ Etudiant ☐ Retraité(e) ☐ Rmiste  
☐ Demandeur d'emploi, précisez si: ☐ DE Indemnisé ☐ DE Non Indemnisé

Date d'inscription au pôle emploi : ...../...../.....

Motif d'Inscription:

☐ Autres, précisez :

- Si demandeur d'emploi indemnisé, précisez la nature et le montant :

☐ ARE: ☐ RSA: ☐ ASS: ☐ API: ☐ AAH ☐ Autre:

Date de départ de l'indemnité : ...../...../..... Durée de l'indemnité :

Montant mensuel de l'indemnité :

Choix de l'aide du pôle emploi : ☐ versement du capital ☐ maintien partiel de l'aide

- Votre conjoint : ☐ Salarié(e) ☐ Indépendant ☐ Etudiant ☐ Retraité(e) ☐ Rmiste

☐ Demandeur d'emploi, précisez si: ☐ DE Indemnisé ☐ DE Non Indemnisé

Date d'inscription pôle emploi : ...../...../.....

Motif d'Inscription :

☐ Autres, précisez :

Votre conjoint participe-t-il (elle) à votre projet ? ☐ Oui ☐ Non

#### 6.4.2 Ressources du foyer (Moyenne mensuelle)

	Créateur	Conjoint	Total
Revenu professionnel mensuel en net			
Retraite			
Pôle emploi			
Pensions			
RSA			
Prestations familiales			
Aides au logement			
Allocations diverses			
Autres			
<b>Total A</b>			

#### 6.4.3 Charges budgétaires et endettement éventuel du foyer

	Nom de l'établissement	Somme due par mois	A payer jusqu'à	Montant restant dû
Loyer				
Crédit consommation				
Crédit				
Crédit				
Pension				
Crédit Revolving				
Autres :				
<b>Total B</b>				

Total reste à vivre (Total A-Total B):

#### 6.4.4 Le logement

- ☐ Locataire ☐ Propriétaire
- ☐ Hébergé à titre gratuit ☐ Dans un foyer ou un hôtel
- ☐ Autre, précisez :



# Partie VII : Financement du projet

---

## 7.1 Le financement bancaire

Prêt(s) bancaire(s)	Prêt classique	PCE	Autre prêt
Organisme			
Montant			
Durée			
Taux	%	%	%
Montant des mensualités			
Garantie			
Avancement : (Accordé ? en négociation ? prévu ?)			

## 7.2 Autres financements

Type d'aide	Prêt d'honneur	Prêt NACRE	Crédit vendeur	Subvention	Autre
Organisme					
Montant					
Avancement : (Accordé ? en négociation ? prévu ?)					

## Partie VIII : Si reprise d'activité

	CEDANT(S)	REPRENEUR(S)
RAISON SOCIALE		
ACTIVITE		
N° SIRET		
Code APE		
DIRIGEANT		
SIEGE SOCIAL		
FORME JURIDIQUE		
REPARTITION CAPITAL		
DATE DE CREATION		
CAUSE DE LA CESSION/ MOTIF DE LA REPRISE		
DATE DE SIGNATURE DE LA PROMESSE DE VENTE ET DATE DE REPRISE ENVISAGEE		
INFORMATIONS RELATIVES AU BAIL : forme, date de fin, date de signature etc.		
CA réalisé / prévu: CA N : CA N-1/N+1 : CA N-2/N+2 :		
Résultat d'exploitation N : N-1/N+1 : N-2/N+2 :		

### 8.1 Prix de cession

- Prix de cession global :

## 8.2 Mode d'évaluation du prix :

- Prix de cession détaillé :

VALEUR DES ELEMENTS REPRIS
Fonds de commerce
Immobilisations corporelles
Immobilisations incorporelles
Parts sociales
Stock repris
Trésorerie disponible

- Moyens humains :

Effectif	N-2	N-3	Avant la reprise (cédant)	Après la reprise (repreneur)	N+1	N+2
Nombre d'associés						
Dont associés impliqués dans l'activité						
salariés						
Autres: - - -						

- Autres précisions :

# Fiche de synthèse du conseiller



Projet :

Nom et prénom du ou des porteurs de projet :

Adéquation Homme/projet :

Points forts du projet :

Points faibles du projet :

Prévisionnel financier :

Autres observations/remarques :

Projet :

☐ A retravailler

☐ non validé

☐ Validé

Préconisation(s) et/ou orientation(s) faites au(x) porteur(s) de projet(s) :

Date :

Cachet de l'organisme + Fonction et Signature :



2 cours Monseigneur Roméro - CS 50135  
91004 EVRY Cedex  
Tel: 01.60.79.91.29- Fax: 01.64.97.94.98  
Mel: crea-911 @essonne.cci.fr - [www.essonne.cci.fr](http://www.essonne.cci.fr)



CRÉATION