A retourner impérativement
à la Direction départementale du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle

CE 03 cerfa N° 12254*02

CADRE RÉSERVÉ À L'ADMINISTRATION

CACHET DE LA DDTEFP

Dossier n° _____ Remis le _____

Date de début d'activité _____ Reçu le _____

Nom _____ Prénom _____

Nom de l'entreprise _____

Téléphone _____ Département _____

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Ministère
de l'emploi, du travail
et de la cohésion sociale

DOSSIER DE DEMANDE D'AIDE À LA CRÉATION D'ENTREPRISE

PAR LES DEMANDEURS D'EMPLOI

à retourner avant la date de début d'activité de l'entreprise

Extrait des articles L. 351-24 et R. 351-44 du Code du Travail :
Un décret en Conseil d'État définit les conditions d'accès au bénéfice des droits mentionnés au premier alinéa et de l'aide prévue au huitième alinéa, en fonction des caractéristiques du projet de création ou de reprise d'entreprise, notamment sa réalité, sa consistance et sa viabilité, compte tenu de l'environnement économique local.
Peuvent être admises au bénéfice de l'aide instituée par l'article L. 351-24 les personnes qui :

- présentent un projet de création ou de reprise réel, consistant et viable au regard de l'environnement économique local, des moyens mobilisés pour sa réalisation ainsi que de leurs compétences ;
- sont indépendantes de leurs donneurs d'ouvrage.

La demande d'aide doit être préalable à la création ou la reprise d'entreprise ou à l'exercice de la nouvelle activité. Elle est accompagnée d'un dossier justifiant que le demandeur remplit les conditions visées aux 1°, 2° et 3° du présent article.

IT 951 041

DEMANDE D'AIDE À LA CRÉATION D'ENTREPRISE PAR LES DEMANDEURS D'EMPLOI

1

Articles L. 351-24 et R. 351-41 à R. 351-49 du Code du Travail

Désignation du demandeur (s'il y a plusieurs demandeurs, c'est le futur dirigeant qui est concerné)

NOM (pour les femmes, nom d'épouse s'il y a lieu) :

Prénom :

Date et lieu de naissance :

Adresse n° Rue

Code postal : Commune :

N° téléphone :

Désignation de l'entreprise

Dénomination sociale :

Statut juridique :

Adresse n° Rue

Code postal : Commune :

N° téléphone :

Activité principale :

Nombre de personnes pour lesquelles le bénéfice de l'aide est demandé :

Instructions pour remplir votre dossier de demande d'aide

Ce dossier permettra d'apprécier le contenu de votre projet, au regard des conditions prévues par les textes législatifs et réglementaires rappelés sur la page de garde du dossier.

Il est divisé en **quatre grands thèmes :** entreprendre, produire, le marché, gérer. Pour chaque thème il convient de répondre aux questions avec précision en allant droit à l'essentiel. En regard de chaque thème vous trouverez quelques conseils pour vous aider à répondre aux questions et aussi pour vous permettre d'approfondir votre réflexion.

Ce dossier vous est remis en **deux exemplaires**, adressés au complet à la Direction départementale du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle.

Détermination de la date de début d'activité

CE DOSSIER DOIT PARVENIR EN DEUX EXEMPLAIRES À LA DIRECTION DÉPARTEMENTALE DU TRAVAIL DE L'EMPLOI ET DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE AVANT LE JOUR DU DÉBUT DE L'ACTIVITÉ DE L'ENTREPRISE.

La date de début d'activité de l'entreprise créée ou reprise sera en principe :

- la date qui a été inscrite sur le formulaire de demande d'immatriculation au registre du commerce, au répertoire des métiers (K-*bis* ou Registre des Métiers) ;
- ou en cas de reprise, la date d'acquisition du contrôle de l'entreprise (cession des parts ou acte notarié) ;
- pour les « indépendants », la date d'immatriculation à l'URSSAF (CFE).

2 ENTREPRENDRE

INFORMATIONS - CONSEILS

PROJET

Qu'est-ce que vous produirez ou fabriquerez ou revendrez ? Comment le vendrez-vous ? À qui ? Pour quel besoin ? Où ? Quels sont les points forts de votre projet ? La forme juridique retenue ?

Exemple :

Vente de produits de la ruche (miel, gelée royale, cire, bougies...) sur 6 marchés forains de la région lyonnaise. Ces produits « bio » seront achetés en direct à un producteur connu (attache familiale.) L'offre sera complétée par quelques produits naturels : huiles essentielles, vanille naturelle, etc. La conception du stand démontable, déjà mise au point, mettra, par sa décoration, bien en valeur le côté bio ou naturel des produits et permettra de profiter de la tendance actuelle des consommateurs pour ce type de produits. Ce stand original me permettra également de me distinguer des concurrents directs présents seulement sur 3 des 6 marchés retenus (dans ces cas, 1 ou 2 concurrents selon le site). De plus, 4 des 6 marchés touchent une clientèle plutôt aisée de type « jeunes rurbains », cible privilégiée pour mes produits bios, dont la gamme s'étoffera progressivement.

PRODUCTION

Il s'agit de faire apparaître les différentes caractéristiques des produits ou des services que vous proposez. Précisez éventuellement s'il peut y avoir des usages secondaires de votre produit (ou de votre service) qui accroîtraient son intérêt et son marché.

Votre future entreprise dans ses grandes caractéristiques

1 Votre **projet :** présentez de façon précise et concise votre activité

2 Quel est le secteur d'activité de votre entreprise ?

- ☐ Commerce
- ☐ Bâtiment
- ☐ Industrie
- ☐ Service
- ☐ Agriculture
- ☐ Autres
- ☐ Artisanat
- ☐ Hôtel, Café, Restaurant
- ☐ Marchés forains

3 Votre **production** (biens ou services)

4 Pourquoi avez-vous choisi cette activité ?

Votre expérience professionnelle

Quelle est votre dernière qualification ?

S'il y a plusieurs bénéficiaires, indiquez le nombre de personnes concernées.

5 Exemple : 3

- ☐ Manœuvre
- ☐ Ouvrier non qualifié
- ☐ Ouvrier qualifié
- ☐ Agent de maîtrise
- ☐ Employé
- ☐ Technicien
- ☐ Cadre
- ☐ Autre

INFORMATIONS - CONSEILS

EXPÉRIENCE

Vous devez préciser les principaux éléments de votre qualification professionnelle antérieure.
Une expérience, même très éloignée de votre qualification professionnelle peut être intéressante à signaler, car vous avez peut-être mis en œuvre des compétences utiles à la conduite de votre projet.
Il en est de même au titre d'activités « sociales » que vous pourriez avoir dans un cadre associatif par exemple, qui vous permettent de mettre en œuvre des compétences utiles.
Dans le cadre du PARE et du PAP, l'ANPE peut vous proposer des services et, le cas échéant, des formations pour renforcer vos compétences techniques.
Une formation à la création d'entreprise, même de courte durée, peut vous aider à vérifier la faisabilité de votre projet.

SOUTIENS

Précisez quels sont les soutiens sur lesquels vous comptez et quel est l'état d'avancement des dossiers déposés pour les obtenir.
Ces soutiens peuvent être une assistance technique, commerciale, à la gestion, une caution, un prêt de matériel, une mise à disposition de locaux, etc.
Il peut également s'agir des compétences ou des expériences proposées par votre environnement familial (par exemple, votre conjoint), professionnel ou par vos amis.
Recherchez le cas échéant les compétences extérieures pour monter votre projet. Il existe de nombreux organismes de conseil et d'aide à la création d'entreprise.
N'hésitez pas à les consulter et à confronter les opinions sur votre projet.
Les services de la municipalité, du département, de la région, les Chambres de commerce, de métiers, les fédérations professionnelles, les centres de gestion peuvent vous aider.

ACCOMPAGNEMENT ET CHÈQUES-CONSEIL

Pour réfléchir et conduire votre projet, des conseils sont toujours nécessaires (étude de marché, plan de financement, démarrage, suivi de l'entreprise...). Il est donc utile de vous faire accompagner par des experts habilités.
Si vous souhaitez bénéficier de cette aide, demandez à la Direction départementale du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle un chéquier-conseil.

6 Quel est votre **niveau d'études** ? S'il y a plusieurs bénéficiaires, indiquez le nombre de personnes concernées. Exemple : BAC [3]

- ☐ Études primaires
- ☐ BEPC
- ☐ CAP - BEP
- ☐ BAC
- ☐ BTS - DUT
- ☐ DEUG
- ☐ Licence
- ☐ Maîtrise

Intitulé des diplômes obtenus : .....

7 Décrivez et précisez la durée des **activités professionnelles** que vous avez **exercées** qui sont en rapport avec votre projet :

8 En dehors de **l'expérience** professionnelle en rapport avec votre projet, décrivez et précisez la durée d'une autre expérience qu'il vous paraît utile d'exposer :

9 Dans la perspective de la **création** de votre entreprise, quels **stages de formation** avez-vous suivis, précisez la durée et la nature ?

Si vous n'avez pas suivi de stages, vous êtes-vous inscrit pour suivre une formation ?

Dans quel domaine ?

- ☐ Juridique
- ☐ Technique
- ☐ Comptabilité
- ☐ Commerce
- ☐ Gestion
- ☐ Autre

10 Décrivez les soutiens (autres que financiers) que vous avez obtenus ou que vous êtes en train de négocier :

11 Avez-vous demandé ou utilisé un chéquier-conseil ? ☐ oui ☐ non

12 Décrivez le rôle qu'aura votre entourage familial dans l'entreprise (conjoint collaborateur, parents, alliés, amis) :

INFORMATIONS - CONSEILS

SALARIÉS

Il convient de vous interroger sur les compétences nécessaires à l'entreprise et celles disponibles.
Indiquez les fonctions et qualifications des personnes qui vont travailler avec vous dès la création de l'entreprise. Ne vous comptez pas dans l'effectif mais comptez votre conjoint collaborateur et les salariés présents au jour de la création ou de la reprise.
Indiquez l'effectif que vous prévoyez de recruter et préciser les catégories : encadrement, production, commercial, administration et direction.
N'oubliez pas que la DDTEFP et l'ANPE peuvent vous donner des informations sur les aides à l'embauche et vous aider dans vos recrutements. Vous pouvez aussi consulter le site internet du ministère : www.travail.gouv.fr.

PARTENARIATS

En mentionnant explicitement le critère d'indépendance (art. R. 351-44) les textes insistent sur le fait que l'aide ne peut être octroyée qu'aux porteurs de projet ou repreneurs qui ont la maîtrise effective de leur activité et qui exercent sur celle-ci un contrôle effectif au sens de l'article R. 351-43 du Code du travail. Sur ce point précis, l'ensemble des critères qui permettent de déterminer le degré d'autonomie et l'étendue du risque pris par le porteur de projet (diversité de produits et services commercialisés, maîtrise de la politique de prix, de recrutement de personnel, de l'aménagement des locaux...) seront examinés.

MOYENS

Indiquez les différents types de matériels dont vous avez besoin pour assurer votre production : ne pas oublier les véhicules professionnels. Précisez les éléments qui peuvent être considérés comme du matériel, par exemple : les logiciels pour l'informatique. Précisez s'il s'agit de matériels neufs ou d'occasion.
Le choix d'un matériel suppose de tenir compte de différents critères : votre capacité de financement, les performances du matériel, sa fiabilité, son encombrement, la qualité du service après-vente. Si des matériels vous sont prêtés ou que vous pouvez utiliser, estimez l'économie réalisée.
Indiquez vos besoins en immeubles et terrains : surface, localisation, contraintes éventuelles, possibilités d'agrandissement.
Indiquez les conditions d'acquisition et d'exploitation des locaux et terrains que vous possédez déjà. Estimez-les.

Les compétences dont vous disposerez

13 Décrivez les compétences dont vous disposerez (autres que les vôtres) avec vos collaborateurs (conjoint collaborateur et salariés) présents :

Fonctions et qualifications	Nombre de salariés	Date d'embauche

14 Précisez ci-dessous les fonctions et qualifications des salariés qui seront recrutés au cours du premier exercice :

Fonctions et qualifications	Nombre de salariés	Date prévue d'embauche

15 Décrivez les accords conclus ou les négociations engagées avec des partenaires (par exemple une autre entreprise) :

Les moyens matériels que vous utiliserez

16 Les montants financiers sont précisés en euros. Décrivez les moyens que vous avez acquis, allez acquérir, que vous pourrez utiliser chez un tiers (vous pouvez en avoir l'usage dans une autre entreprise) ou qui vous seront prêtés :

Matériel	Coût ou valorisation du coût					
Description sommaire	Déjà acquis	Achat envisagé	Location	Crédit-bail	Prêt	Usage

Locaux	Coût ou valorisation du coût					
Description sommaire	Déjà acquis	Achat envisagé	Location	Crédit-bail	Prêt	Usage

Adresse du local :

Situation du local :
- ☐ En zone industrielle
- ☐ Centre commercial
- ☐ Centre ville
- ☐ Pépinière
- ☐ Couveuse
- ☐ Autre

INFORMATIONS - CONSEILS

MARCHÉ

Aux produits ou aux services que vous proposerez, correspond un marché. Indiquez l'étendue de ce marché (local, régional, national, international).

Précisez votre connaissance du marché.

En effet votre produit, vos services doivent répondre à des besoins précis pour une clientèle déterminée. Par exemple pour une activité de location de vélos, vous allez viser particulièrement la clientèle des gens en vacances, pour une activité de restauration spécialisée dans la diététique vous allez viser les gens qui se préoccupent de leur santé ; alors que pour une activité de restauration de type fast food, vous allez avoir une clientèle de jeunes ou de gens pressés.

CONCURRENTS

Comparez votre activité avec celle de vos concurrents : étudiez les produits, les services, le prix de vente, la qualité de l'après-vente. Précisez comment vous allez vous différencier de vos concurrents.

Précisez également les autres éléments de la concurrence : situation géographique, publicité, antériorité sur le marché, réputation ou renommée, positionnement, etc.

CLIENTÈLE

Décrivez votre clientèle et précisez si vous le pouvez le pourcentage des ventes par catégorie de clientèle.

Expliquez comment vous allez trouver des clients et comment vous envisagez de développer votre clientèle.

Indiquez quelles seront les actions promotionnelles ou publicitaires que vous allez, le cas échéant, réaliser. Indiquer éventuellement quels types de circuits de distribution vous allez utiliser.

Votre future entreprise et son marché

17 Votre **marché** est-il ?

- ■ Local
- ☐ National
- ☐ Régional
- ☐ International

18 Décrivez les contacts pris avec des organismes professionnels :

19 Décrivez la prospection que vous avez engagée :

20 Décrivez les éléments qui vous ont permis de définir votre marché :

21 Sur quel secteur particulier du marché comptez-vous faire porter vos efforts ?

22 Décrivez les points forts et les points faibles de votre produit ou service par rapport à ceux de vos concurrents :

Caractérisez vos concurrents :

Vos fournisseurs

23 Caractérisez vos fournisseurs (petits producteurs locaux, importateurs, distributeurs, grossistes, etc.) :

Comment les avez-vous connus ?

Pourquoi les avez-vous choisis ?

La clientèle que vous recherchez

24 Caractérisez vos principaux clients :

Décrivez les éléments que vous avez retenus pour estimer votre clientèle potentielle :

INFORMATIONS - CONSEILS

CHIFFRE D'AFFAIRES

Le chiffre d'affaires correspond ici au produit d'exploitation constitué par la vente de marchandises, la vente de la production, les commissions, ristournes et autres produits liés à l'activité de l'entreprise.

Le détail du calcul du chiffre d'affaires consiste à en préciser l'unité de base :

- **prix de facturation hors taxe de l'heure, de la journée ;**
- **des produits vendus ;**
- **des services vendus ;**
- **autres forfaits ou commission.**

Ce prix unitaire doit être rapporté au volume mensuel puis annuel que vous estimez réalisable en fonction de la durée du travail ainsi que des moyens humains et matériels de production mis en œuvre.

S'agissant des mandataires, agents commerciaux, « multicartes », il convient de détailler le produit prévisionnel dégagé par contrat, par carte ou par mandat, en fonction du mode de rémunération et du montant prévu par le contrat.

Il est nécessaire d'être très réaliste : toutes les heures de présence ne sont pas facturables, il faut tenir compte du temps nécessaire pour le démarrage de l'entreprise, pour votre formation ou celle de vos collaborateurs, pour que l'action commerciale porte ses fruits. Il faut intégrer également les temps non directement productifs : gestion, comptabilité, commercial, encadrement, mise au point des techniques, des produits, etc.

Il ne faut pas oublier de tenir compte des périodes non travaillées : congés, absences, maladie, etc. Il ne faut donc pas surestimer, surtout la première année, les heures de travail ou les quantités de produits facturés.

Prévoyez également les marges sur les transports ou les matières premières à refacturer. Il est difficile d'estimer le montant des ventes lorsque l'activité n'a pas démarré. Cependant, vous pouvez effectuer une estimation par rapport à ce qui se pratique dans la profession.

Interrogez l'organisation professionnelle compétente.

25 Quelle est l'estimation des ventes par type de clientèle ? (en %)

Particuliers		**Petites et moyennes entreprises**	
Grossistes		**Entreprises industrielles**	
Administrations		**Collectivités locales**	

Autres

26 Une partie du chiffre d'affaires escompté sera-t-elle assurée par votre ancien employeur ? ■ oui □ non

27 Décrivez les accords ou les prospections en cours en vue d'être sous-traitant :

Comment avez-vous connu les entreprises pour qui vous serez sous-traitant ?

Quelles autres entreprises avez-vous pensé à contacter ?

28 Précisez le mode de calcul de votre chiffre d'affaires prévisionnel indiqué à la question 39 (par exemple le nombre et le taux d'heures ou des journées facturées, le nombre et le prix des produits ou services vendus, le taux des commissions, etc.) :

29 Si votre entreprise est un commerce, précisez ses atouts (bon emplacement, réponse à un besoin, etc.) :

30 S'il s'agit de la reprise d'un fonds de commerce, précisez les éléments qui ont motivé votre décision d'achat :

31 Décrivez l'expérience que vous avez (ou l'un de vos collaborateurs) de la vente :

32 Décrivez l'expérience que vous avez (ou l'un de vos collaborateurs) de la gestion :

Sinon, par qui pensez-vous vous faire aider ?

33 Décrivez les opérations de communication publicitaire ou promotionnelles que vous allez mettre en place :

INFORMATIONS - CONSEILS

CAPITAUX

Indiquez tous les capitaux que vous pourrez réunir.

Précisez pour les apports extérieurs s'il s'agit de dons ou de prêts.

L'aide aux chômeurs créateurs d'entreprise ne doit pas être intégrée dans les apports personnels.

BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT (BFR)

Indiquez l'estimation que vous avez faite.

L'estimation des stocks, des délais de paiement de vos clients, ainsi que des délais de paiement accordés par vos fournisseurs doit permettre de calculer ce que l'on appelle votre BFR.

Ce BFR représente tous les paiements que l'entreprise doit engager d'avance pour effectuer un travail en attendant d'être payé par le client.

Il se calcule en tenant compte des sommes engagées pour la production (stockage des matières premières, fabrication, stockage des produits finis) qui doivent être financées d'avance pendant toute la durée des délais de paiement accordés au client.

Le BFR est atténué par le crédit consenti par les fournisseurs pour l'achat des matières premières et fournitures et les crédits des différents autres créanciers. Le BFR doit être considéré comme un investissement nécessaire au fonctionnement de l'entreprise.

Selon le type d'activité, il peut être estimé de un à trois mois du chiffre d'affaires. Il est donc prudent de réduire le volume de vos stocks au strict nécessaire, de bien négocier les délais de paiement avec vos fournisseurs et d'obtenir des avances des clients à la commande et des paiements en cours de réalisation des travaux. La bonne gestion financière de votre entreprise est l'une des conditions de réussite. Faites-vous, le cas échéant, conseiller.

Les capitaux de votre entreprise

34 Les montants financiers doivent être précisés en Euros.
Pour les entreprises créées sous forme de sociétés, mettre en évidence l'affectation des capitaux propres apportés :

		Capital social	Comptes courants	Subventions d'investissements
Apport personnel des demandeurs de l'ACCRE				
Apport des autres associés (dont apport par d'autres entreprises constituées sous forme de société)				
Aides financières publiques :	• Nationales			
	• Locales			
Aides financières privées :	• Nationales			
	• Locales			
Autres aides				

35 Décrivez l'activité rémunérée exercée par votre conjoint :

36 Avez-vous obtenu un ou plusieurs prêts bancaires ?
Si OUI, indiquez :

- le nom de la banque :
- le montant du prêt :
- les annuités de remboursement (constantes ou progressives) :

Si NON, indiquez les raisons invoquées par la banque pour vous le refuser :

Si vous n'avez pas demandé de prêt bancaire, indiquez-en les raisons :

37 Votre Besoin de Fonds de Roulement (BFR) (en Euros) :

	Plan de financement initial	Fin de l'exercice 1	Fin de l'exercice 2
Stocks* : matières et fournitures			
Produits finis*			
Travaux en cours*			
Encours sur les clients*			
Sous-total			
Déduire : crédit fournisseurs*			
Acomptes clients*			
BFR net			

* Valeur moyenne, en cours d'exercice. Selon qu'il s'agit d'une activité de fabrication, de revente ou de prestations de services, ne reprendre que les composantes du BFR qui concernent votre activité.

Ce tableau permet de déterminer le BFR à partir de l'estimation des éléments qui le constitueront.
Pour certaines activités n'ayant pas de stock, de produits finis ou d'encours clients, le BFR doit être renseigné en fonction de ce qui précède.

INFORMATIONS - CONSEILS

PRÉVISIONS BUDGÉTAIRES
Effectuez, la première année, l'estimation de vos charges et de vos produits.
Vous pouvez mentionner le total des postes principaux ou mieux le détail du compte de résultat prévisionnel en remplissant le modèle proposé page 9.
Vous devez expliquer dans toute la mesure du possible comment vous avez calculé le montant de vos ventes et celui de vos charges.
S'agissant des ventes, vous préciserez le mode de calcul retenu, par exemple : nombre et taux des heures ou des journées facturées, nombre et prix des produits ou services rendus.
Vous devez réfléchir au montant du chiffre d'affaires à réaliser par an pour atteindre tel niveau de revenus.
Pour atteindre ce chiffre d'affaires, combien d'heures devez-vous facturer et à quel prix (cf. page 6, calcul du CA) ?

Le résultat du tableau 37 est à reporter dans le tableau « Plan de financement prévisionnel » à la ligne « BFR net » par différence entre d'un côté les différentes ressources (permanentes et d'exploitation) et de l'autre, leur affectation à des emplois – essentiellement les immobilisations.
La différence ainsi dégagée doit permettre de financer « BFR net » chiffré dans le présent tableau.

INVESTISSEMENTS
Les investissements doivent permettre d'acquérir le local, le fonds de commerce, le mobilier de bureau, le matériel technique, le matériel de transport, d'effectuer des travaux d'aménagement. Evaluez bien vos besoins. Recherchez le mode de financement le plus adapté.
Un surinvestissement provoque un gonflement des charges financières. Un sous-investissement peut ou vous limiter dans vos prestations ou provoquer des coûts importants (manque de productivité dû à un matériel ancien acheté d'occasion, par exemple).
D'autre part, un bon investissement (adapté à votre volume de production) mais mal financé provoquera à terme des problèmes de trésorerie.
Qui peut vous aider ?
• pour le choix de l'investissement : votre organisation professionnelle,
• pour l'étude de financement : votre banquier, votre chambre de commerce ou de métiers, votre organisation professionnelle.

38 PLAN DE FINANCEMENT PRÉVISIONNEL :

BESOINS (en Euros H.T.)	Plan de financement initial	Fin de l'exercice1	Fin de l'exercice 2*
Immobilisations incorporelles			
Fonds de commerce			
Droit au bail			
Frais de 1er établissement (immatriculation, honoraires, frais d'étude, publicité de départ, etc.)			
Immobilisations corporelles (investissements)			
Terrains			
Constructions			
Installation (aménagements)			
Véhicule professionnel			
Matériel			
Mobilier			
Autre (préciser)			
Immobilisations financières			
(Ex. : dépôt de garantie)			
Remboursement annuel du capital de l'emprunt			
BFR net			
TOTAL	€0,00	€0,00	€0,00

RESSOURCES (en Euros H.T.)	Plan de financement initial	Fin de l'exercice1	Fin de l'exercice 2*
Capitaux propres (cf. 34)			
Apport personnel			
Apport des associés.			
Aide publique			
Emprunts			
Emprunt bancaire			
Autres emprunts			
Autres aides et ressources			
Capacité d'autofinancement			
(= dotation aux amortissements de l'exercice + résultat de l'exercice)			
TOTAL	€0,00	€0,00	€0,00

* Ne mentionner que les éléments nouveaux, c'est-à-dire intervenus au cours de l'exercice.

39 VOTRE COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL POUR LE PREMIER EXERCICE

Vous remplirez de manière précise ce tableau simplifié qui constitue votre prévision budgétaire pour les 12 premiers mois de votre activité.

CHARGES		PRODUITS	
	MONTANTS (€)		MONTANTS (€)
ACHATS		**CHIFFRE D'AFFAIRES**	
Matières premières		Vente de produits finis, marchandises	
Marchandises		Prestations de service	
Fournitures diverses		Commissions	
Emballages		Ristournes	
CHARGES EXTERNES			
Sous-traitance			
Loyer			
Charges locatives			
Entretien et réparations (locaux, matériels)			
Fournitures d'entretien			
Fournitures non stockées (eau, électricité, gaz)			
Assurances (local, véhicule exploitation)			
Frais de formation			
Documentation			
Honoraires			
Publicité			
Transports			
Crédit-bail (leasing)			
Déplacement, missions			
Frais postaux, téléphone			
IMPÔTS ET TAXES			
CHARGES DE PERSONNEL			
Rémunérations des salariés			
Charges sociales des salariés			
Prélèvement de l'exploitant (si entreprise individuelle)			
CHARGES SOCIALES DE L'EXPLOITANT			
CHARGES FINANCIÈRES			
Intérêts des emprunts			
Charges exceptionnelles			
DOTATION AMORTISSEMENTS ET PROVISIONS (voir plan de financement)			
IMPÔT SUR LES BÉNÉFICES (cas des sociétés)			
Total des charges	€0,00	**Total des produits**	€0,00
Résultats (bénéfice)		**Résultats (déficit)**	
TOTAL		**TOTAL**	

10 REPRISE

40 Si votre projet constitue la reprise d'une entreprise, indiquez :

– le nom du prédécesseur :

– raisons de la cession :

– forme de la reprise (rachat du fonds de commerce, rachat des titres de sociétés, location-gérance…) :

– le chiffre d'affaires réalisé au cours des trois dernières années :

Année

Année

Année

– résultat réalisé par l'entreprise au cours des trois dernières années :

Année

Année

Année

Autres éléments que vous souhaiteriez apporter (précisez notamment la forme juridique de la reprise et le plan de reprise, c'est-à-dire les modalités d'accompagnement du cédant, les axes de développement envisagés…) :

J'atteste sur l'honneur l'exactitude des renseignements fournis.

Date et signature du demandeur :

La loi n° 78-17 du 6 janvier 1978 relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés, s'applique aux réponses faites sur ce formulaire par les personnes physiques.
Elle garantit un droit d'accès et de rectification pour les données vous concernant auprès de la Direction départementale du travail et de l'emploi.

Les premiers pas du créateur d'entreprise

Vos interlocuteurs avant la création ou la reprise.
Vous pouvez vous adresser :

- à l'Agence pour la création d'entreprises (APCE)
  14, rue Delambre 75682, Paris Cedex 14
  Tél. : 01 42 18 58 58. Internet : www.apce.com

Au travers de son site Internet www.apce.com, l'agence assure l'orientation et les premières informations nécessaires à mieux structurer votre projet (aspects administratifs, juridiques, fiscaux, financiers...), des outils interactifs (possibilité de constituer son dossier en ligne, boîte aux lettres d'échanges...) ainsi que les adresses et les initiatives des organismes locaux d'accueil et d'accompagnement.

- au « Service d'accueil des entreprises » de votre préfecture.

Vous y trouverez notamment tous les renseignements sur les aides dont vous pouvez bénéficier auprès :

- de votre Chambre de commerce et d'industrie ;
- de votre Chambre de métiers si vous êtes artisan ;
- de votre Chambre d'agriculture ;
- de votre banque ou de votre conseil habituel ;
- des autres réseaux de soutien à la création d'entreprise (boutiques de gestion, plates-formes d'initiative locale, fonds territoriaux de France Active, ADIE, 3CI, etc.) ;
- des unions régionales des sociétés coopératives ouvrières de production.

Fiscalité

Où vous renseigner ?

- au centre des impôts du lieu d'exercice de votre activité, si vous avez un problème concernant le calcul et le montant de votre impôt ;
- auprès de votre percepteur qui est un comptable du Trésor, si vous avez un problème concernant le recouvrement de votre impôt sur le revenu ; vos impôts directs locaux ; votre impôt sur les sociétés et votre taxe sur les salaires... ;
- auprès de votre receveur, qui est un comptable de la Direction générale des impôts, pour tout ce qui concerne le recouvrement : de la TVA ; des droits d'enregistrement ; de la taxe d'apprentissage.

Aides, prêts

Où vous informer ?

Pour le montage de votre projet :

- auprès de la Chambre de commerce et d'industrie de votre région ;
- auprès de votre banque ;
- auprès de la Chambre de métiers, si vous êtes artisan.

Pour mieux connaître les aides publiques dont vous pouvez bénéficier :

- Conseil régional : prêts, prime d'aménagement du territoire, prime régionale à la création d'entreprise, prime régionale à l'emploi ;
- Préfecture de votre département : service d'accueil des entreprises ;
- Direction départementale du travail et de l'emploi : contrat de formation en alternance ; exonérations de charges sociales pour l'embauche de salariés.

Pour les prêts, le crédit, le renforcement des fonds propres :

- votre banque ;
- la Banque du Développement des PME (BDPME) ou ses délégations régionales, pour le financement des PME ;
- auprès des associations qui sont autorisées à faire des prêts d'honneur (ADIE, Fonds territoriaux de France active, plates-formes d'initiative locale, etc.)

Accompagnement

L'accompagnement des créateurs, quel que soit leur statut social, est reconnu par l'ensemble des acteurs de la création d'entreprise comme étant un facteur fondamental à la fois dans la concrétisation du passage à l'acte et dans sa réussite, mais également dans la consolidation des entreprises créées.

Les difficultés que doivent affronter les porteurs de projet, puis les créateurs (après la création et 3 ans plus tard) sont professionnelles, économiques, managériales, comportementales et psychologiques.

L'accompagnement consiste à offrir au porteur de projet, dans le respect de son projet, de son autonomie et de ses compétences, un ensemble de ressources dans lesquelles il va puiser pour conduire son projet.

L'accompagnement doit donc nécessairement être personnalisé, comporter une dimension de diagnostic, de préconisation, d'expertise et de conseil. Seuls des organismes qualifiés disposant d'une expérience dans le domaine de la création, d'un niveau de qualification élevé des personnels, d'une capacité d'accueil permanente, d'un volume d'affaires suffisants sont en mesure d'assurer ces prestations de qualité. Ils ont signé une charte de qualité et leurs coordonnées sont disponibles auprès de la DDTEFP.