



HAUTS DE GARONNE DEVELOPPEMENT

DOSSIER DE CANDIDATURE POUR L'ENTREE EN PEPINIERE

Ce document vous permettra de recenser les éléments nécessaires pour mesurer la faisabilité de votre projet et préparer au mieux la présentation de votre activité

Ce document est un outil d'aide à la présentation de votre projet, il n'a aucun caractère contractuel et ne peut engager la responsabilité de Hauts de Garonne Développement.

Sommaire

Présentation Générale

Vous
Votre projet

1^{ère} Partie : Projet, Environnement et Gestion de l'entreprise

- ☞ L'environnement :
 - ✓ Le marché
 - ✓ Les produits et services
 - ✓ La demande
 - ✓ L'offre
 - ✓ Les fournisseurs
 - ✓ Les sous-traitants

- ☞ L'emplacement
 - ✓ La zone de chalandise
 - ✓ La clientèle

- ☞ La gestion de l'entreprise
 - ✓ Le chiffre d'affaires
 - ✓ Projections
 - ✓ La politique commerciale
 - ✓ Les dépenses

2^{ème} Partie : Financement de l'entreprise

- ☞ Le compte de résultats prévisionnel

- ☞ Le besoin en fonds de roulement

- ☞ Le plan de financement initial (ou de départ)

- ☞ Le plan de trésorerie

- ☞ Le plan de financement à 3 ans

- ☞ La TVA
 - ✓ Remboursement des crédits
 - ✓ Informations pratiques
 - ✓ Calculer la rentabilité
 - ✓ Calculer le point mort

1^{ère} partie
Projet / Environnement / Gestion de l'entreprise

Présentation générale

Vous

Nom..... Prénom

Adresse.....

.....

Code Postal : Ville :

Téléphone :/...../...../...../..... Fax :/...../...../...../.....

E- mail :

Situation familiale.....

Date et lieu de naissance.....

Formation

.....

.....

Expériences professionnelles

.....

.....

Activités extra professionnelles et loisirs.....

Votre projet

Nature du projet.....

.....

Nom de l'entreprise.....

Localisation.....

Forme juridique.....

Capital.....

Date souhaitée de l'immatriculation.....

Quelles sont les demandes d'aide (financière, immobilière, logistique, etc.) que vous envisagez ?
Précisez celles qui sont en cours et celles à venir

.....

.....

.....

Décrivez l'historique de votre projet, les motivations qui vous poussent à l'accomplir

.....
.....
.....
.....

L'environnement

Marché

Quel type de marché intégrez vous ?.....

S'agit-il d'un marché local, régional, national, international.....

Analyser la consommation sur votre marché : CA, volume, possibilité d'évolution, taux de croissance annuel

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

A quelle réglementation obéit votre marché / entreprise ?

.....
.....
.....

Les produits / prestations

Définition des caractéristiques principales : composition, caractéristiques techniques, description physique, utilisation, etc

.....
.....
.....
.....

Demande

Définir la demande (=clientèle) : particuliers, entreprises, collectivités, quantifier le volume pour chaque catégorie de clients.

.....
.....
.....

Avez-vous déjà établi des contacts avec vos futurs clients ?

.....
.....
.....
.....

Quel est le comportement type des clients ?

.....
.....
.....

Quelle est la consommation moyenne d'un client ?

.....
.....
.....
.....

Offre

Décrivez l'offre existante (=concurrents directs et indirects) : caractéristiques principales, quantité, répartition du marché, et pour les concurrents directs : CA, taille de l'entreprise, produits et services proposés, image de marque, prix pratiqués

.....
.....
.....
.....
.....

Fournisseurs

Lister les contacts établis et ceux à établir, quantifier les achats prévisibles, recenser l'ensemble de vos fournisseurs et leurs conditions de règlement

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Sous-traitants

Mesurer la part de sous-traitance dans l'activité de l'entreprise, la nature des travaux en sous-traitance, le nombre d'entreprises de sous-traitance susceptibles de répondre à vos besoins, les conditions de règlement

.....
.....
.....
.....
.....
.....

L'emplacement

La zone de chalandise

Son histoire, les types d'habitations, l'activité économique actuelle, les infrastructures présentes, les équipements, les commodités ; d'une manière générale recensez et étudiez tous les éléments significatifs permettant de définir l'attraction de la zone

.....
.....
.....

La clientèle

Age moyen, catégorie socio-professionnelle, pouvoir d'achat, consommation moyenne, taux d'équipement, habitudes d'achat, etc

.....
.....
.....
.....
.....

Gestion de l'entreprise

Chiffre d'affaires : 3 méthodes pour évaluer votre CA :

- par produit (en recueillant des promesses d'achat)
- par imitation (en calculant le CA moyen du marché)
- par charge (revient à calculer le seuil de rentabilité de votre activité)

Il est préférable de combiner ces trois méthodes.

De la même manière, calculez votre part de marché :

Quelle part de marché pensez-vous atteindre les 1^{ère}, 2^{ème} et 3^{ème} années ?...

.....
.....
.....
.....

Que représentent vos principaux clients dans votre CA ?

.....
.....
.....

Projection

En terme de CA / effectif / parts de marché / structure / votre rôle, quelle vision avez-vous de votre entreprise :

- à court terme (3 premières années d'exercice)

.....
.....
.....

- à long terme (environ 10 ans)

.....
.....
.....

Politique commerciale

Définissez votre politique en terme de :

- prix.....
.....
.....
- produit.....
.....
.....
- distribution.....
.....
.....
- communication.....
.....
.....

Dépenses

Anticipez vos dépenses : définir vos besoins mobiliers, immobiliers, brevets, licences, formations professionnelles des salariés, salaires mensuels, main d'œuvre temporaire, etc

.....
.....
.....
.....
.....

2ème partie Financement de l'entreprise

Le compte de résultat prévisionnel

	Année 1	Année 2	Année 3
Vente de marchandise : pour les produits que vous vendez sans les avoir modifiés. Production vendue : biens et services vendus. Production stockée : stock final – stock initial, le résultat peut être + ou -. Subvention d'exploitation : s'il y en a.			
A) PRODUITS D'EXPLOITATION = CA			
Achats de marchandise (inclure la sous-traitance) Variation de stocks : pour les matières premières et les marchandises, stock final – stock initial*. Charges externes : (<i>liste non exhaustive</i>) sous-traitance Crédit-bail Entretien Primes d'assurances Honoraires Publicité Télécommunication, poste Transports Frais d'actes et de contentieux			
1) Sous-total			
B) VALEUR AJOUTEE = A – 1 La VA correspond à la différence entre ce que produit l'entreprise et les biens et services qu'elle acquiert à l'extérieur.			
2) Rémunération du personnel 3) charges sociales 4) impôts, taxes et autres versements (impôts locaux, droits d'enregistrement et de timbres, sauf impôt sur le bénéfice)			
C) EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION = B – (2+3+4) L' EBE s'obtient en ajoutant VA et subventions reçues et en retranchant la somme des salaires, charges sociales, impôts et taxes.			
5) dotations aux amortissements, provisions et autres charges. Les achats de biens mobiliers et immobiliers doivent être amortis car leur dépréciation avec le temps constitue une charge pour l'entreprise.			
D) RESULTAT D'EXPLOITATION = C – 5			
6) produits financiers 7) charges financières sur dettes à moyen et long terme** 8) charges financières sur dettes à court terme**			
E) RESULTAT NET AVANT IMPOT = D + 6 – (7+8)			
9) impôts sur les bénéfices 10) dividendes			
F) RESULTAT NON DISTRIBUE = E – (9+10)			
G) AUTOFINANCEMENT NET = E-(9+10) + 5 Soit F+5 = résultat net après impôts et distributions + dotations aux amortissements			

* stock final – stock initial :

Si le résultat est négatif, cela signifie que toutes les marchandises achetées au cours de l'exercice n'ont pas été revendues ; par conséquent elles augmentent le volume du stock.

Si le résultat est positif, cela signifie que l'entreprise a vendu plus de marchandises qu'elle n'en a acquis au cours de l'exercice, et qu'elle a donc puisé dans son stock.

**les charges financières proviennent des emprunts (long et moyen terme) et des crédits (court terme). Pour le moment il vous sera difficile de compléter ces informations, car les demandes de prêts et de crédit se feront en fonction de votre plan de financement de départ et de votre plan de trésorerie. Cependant n'oubliez pas de le compléter une fois que vous serez en possession de ces éléments.

Le besoin en fonds de roulement

Pendant la période de production (achat et stockage matières premières, fabrication, stockage produits finis) l'entreprise engage des dépenses, une avance de fonds, qui ne sera récupérée qu'une fois les produits vendus (en tenant compte encore du délai de paiement accordé au client).

Même si ce besoin de financement est généralement atténué par les délais de paiement accordés par les fournisseurs et les crédits aux autres créanciers, il est nécessaire de quantifier la différence entre les deux mouvements financiers.

Le besoin en fonds de roulement est donc un investissement nécessaire au fonctionnement de l'entreprise et doit être financé par des capitaux permanents (fonds propres, subventions, aides, etc.).

Dans un premier temps, il vous faudra formuler les hypothèses suivantes :

	Année 1	Année 2	Année 3
Achats consommés + sous-traitance, en % du CA HT			
Délai moyen de paiement des fournisseurs et sous-traitants (en nb de mois)			
Stock de matières premières, en nb de mois d'achat HT			
Stock produits en cours : durée moyenne du cycle de fabrication en nb de mois.			
Stock produits finis en nb de mois de vente			
Délai moyen de règlement des clients en mois			

Calculer votre BFR :

	Année 1	Année 2	Année 3
RESSOURCES			
Fournisseurs TTC (encours moyen)			
Acomptes Clients (encours moyen, s'il y a lieu)			
Autres, s'il y a lieu			
TOTAL RESSOURCES			
EMPLOIS			
Stock moyen de matières premières			
Stock moyen de produits en cours			
Stock moyen de produits finis			
Total stock (HT)			
Clients TTC (encours moyens)			
Autres, s'il y a lieu			
TOTAL EMPLOIS			
BESOIN EN FOND DE ROULEMENT :			
Total emplois – total ressources			

Pour une activité de prestation de service, la composante « stock » correspond aux « travaux en cours », c'est-à-dire des charges courantes qui seront engagées avant la facturation au client.

Le plan de financement initial ou de départ

Un plan de financement initial permet de comptabiliser les besoins durables qu'engendre la création de l'entreprise, et de les comparer avec les ressources financières durables qu'il vous sera possible de réunir.

Il est important de respecter un équilibre entre les deux colonnes pour ne pas mettre en danger l'entreprise dès sa création.

Comment dresser un plan de financement initial :

BESOINS (durables)		RESSOURCES (durables)	
Frais d'établissement : honoraires d'experts, conseil en brevet, frais de constitution de l'entreprise, frais de première communication, etc. Investissements HT : achat ou construction immobilière, pas de porte ou droit au bail, installations diverses, machines, matériels, véhicules, dépôts et cautionnements (loyers versés en garantie dans le cas d'une location) BFR : argent immobilisé en permanence dans le stock ou les travaux en cours.		Capital (apports) Comptes courants d'associés bloqués (s'il y a lieu, sauf pour les entreprises individuelles) Primes ou subventions d'équipement : en général elles sont perçues tardivement et ne peuvent être incorporées dans le plan de départ, sauf si vous obtenez un crédit-relais bancaire qui vous permettra d'anticiper leur encaissement. Emprunts à moyen ou long terme : moyen terme = jusqu'à 7 ans, long terme = 15 à 20 ans, en moyenne. Les biens financés par un crédit-bail et les contrats les concernant ne doivent en principe pas apparaître dans le plan initial. Pour les mentionner, il faut inscrire les biens dans les besoins durables et en contrepartie, les contrats de crédit-bail s'y afférant dans les ressources durables.	
TOTAL DES BESOINS Les besoins durables doivent être intégralement financés par des ressources dont la durée correspond à celle des besoins.			

Le Plan de trésorerie

D'une manière générale, le plan de trésorerie est établi pour une durée de six ou douze mois, avec un découpage mensuel. Il peut également tenir compte des dates des fortes échéances, comme le 10 de chaque mois ou la fin de mois.

Le plan de trésorerie se construit en confrontant les dépenses et les recettes de l'entreprise. Pour cela vous utiliserez les informations mentionnées dans le compte de résultats prévisionnel et le plan de financement initial, en faisant bien attention de tenir compte des délais de règlement.

Le montant des opérations doit apparaître dans la colonne du mois ou les sommes sont réellement encaissées ou décaissées.

Incidence de la TVA sur la trésorerie : vous devez bien distinguer le calcul de la TVA due ou à récupérer et le paiement de la TVA.

Pour cela, il vous faut savoir comment se paye et se récupère la TVA : au mois de livraison, de paiement, les délais pour opérer cette récupération ou ce paiement, selon la nature de l'achat ou de la vente.

	janv	fev	mars	avril	mai	juin	Etc.
1) Solde en début de mois							
Encaissements TTC D'exploitation : ventes encaissées, règlements clients Hors exploitation : apport en capital, emprunts L et M terme, primes et subventions							
2) TOTAL							
Décaissements TTC D'exploitation : Règlement des marchandises, approvisionnements, matières 1ères, fournitures, eau, énergie, etc., autres charges externes, impôts, taxes, versements assimilés, charges de personnel, impôts sur bénéfices, TVA versée, charges financières. Hors exploitation : Remboursement des emprunts, achat d'immobilisations, etc.							
3) Total							
4) Solde 1 du mois = 2 -3							
5) Solde de fin de mois = 1+4							

Plan de financement à 3 ans

	Année 1	Année 2	Année 3
BESOINS (durables)			
Frais d'établissement Investissements (HT) BFR (constitution pour année 1 et accroissement pour années 2 et 3) Remboursement d'emprunts à M ou L terme			
TOTAL DES BESOINS			
RESSOURCES (durables)			
Capital Comptes courants d'associés (sauf pour les entreprises individuelles) Capacité d'autofinancement Primes et subventions d'équipement Emprunts à L et M terme			
TOTAL DES RESSOURCES			
ECART ANNUEL = besoins/ressources			

Le plan de financement à 3 ans permet de connaître les mouvements de capitaux et de savoir comment ont été employés les fonds mis à disposition de l'entreprise pour chaque année d'exercice.

Il s'agit d'un plan de financement avant utilisation de financements bancaires à court terme (découvert, escompte, etc.), c'est pour cela qu'il vous faut préciser les conditions bancaires que vous souhaitez obtenir, en terme d'autorisation de découvert, de plafond d'escompte, etc.

De même, pour chaque moyen de financement, vous préciserez le mode, le montant et l'organisme bancaire.

La TVA

Remboursement des crédits de TVA

Les premiers mois d'activité d'une entreprise impliquent des investissements, donc des dépenses pour lesquelles la TVA est récupérable le mois de paiement.

Ainsi, en début d'activité, il arrive que l'entreprise ait un crédit de TVA, car la TVA récupérable est supérieure à la TVA collectée.

Dans ce cas de figure, deux solutions s'offrent à vous :

- vous pouvez reporter le crédit de TVA en déduction pour le mois suivant
- ou demander le remboursement de ce crédit, sous certaines conditions
⇒ la demande de remboursement doit être formulée auprès du centre des impôts.

Pour la première demande de remboursement, la procédure est généralement assez longue et peut durer environ 5 mois, cependant elle sera plus rapide pour les demandes suivantes.

Informations pratiques :

Les taux de TVA et coefficients de conversion :

	Taux (HT ⇒ TTC)	Coefficient de conversion (TTC ⇒ HT)
Taux normal	19.6 %	0.836
Taux réduit	5.5 %	0.947

La TVA collectée est due dès la livraison des marchandises, s'il s'agit de produits, et dès l'encaissement du prix s'il s'agit de prestation de service.

La TVA récupérable concerne les factures que l'entreprise paie à ses fournisseurs, elle est déductible de la TVA collectée sur les ventes de l'entreprise au titre du même mois.

Pour calculer la TVA exigible, c'est-à-dire celle que doit payer l'entreprise, il faut donc faire la soustraction suivante : TVA collectée – TVA récupérable.

Déclarations et paiements de la TVA

Les contribuables soumis au régime réel normal déposent tous les mois leur déclaration de TVA, formulaire CA 3) et acquittent en même temps la taxe exigible.

Calculer la rentabilité de l'activité

	Année 1	Année 2	Année 3
Rentabilité d'exploitation : <u>Capacité d'autofinancement*</u> Valeur ajoutée			
Rentabilité commerciale : <u>CAF</u> CA HT			
Rentabilité des capitaux : <u>Résultat net avant impôt</u> Capitaux propres			

*CAF = bénéfice net après impôt + dotations aux amortissements

En complétant ce tableau, vous pourrez mesurer l'évolution de la rentabilité de votre entreprise au cours des trois premières années d'exercice. Vous pouvez alors comparer votre rentabilité avec celle de vos concurrents.

Calculer le point mort

Le point mort correspond au moment où le volume des ventes est égal au total des frais (fixes + variables) ; si le volume des ventes est inférieur au total des frais, l'activité de l'entreprise génère une perte, s'il est supérieur, elle génère des bénéfices.

Frais fixes = salaires et frais généraux de type loyer, chauffage, assurance, eau, énergie, etc.

Frais variables = achats des matières premières utilisées, salaires et charges du personnel de production, frais de transport sur achats et ventes, commissions sur les ventes, etc.

Le prix de chaque unité vendue – les frais variables = marge brute.

En divisant l'ensemble des frais fixes par la marge brute, on obtient le volume des ventes nécessaires pour couvrir tous les frais.

Calcul du point mort :

q= quantité vendue au point mort

F= frais fixes

P= prix de vente de l'unité

V= frais variables de l'unité

Donc : $q = F / (p - V)$

Le CA correspondant est le CA dit « critique », il se calcule en multipliant la quantité vendue au point mort par le prix de vente à l'unité, soit : $CA \text{ critique} = q * p$.

Ainsi, si le CA critique est supérieur au CA prévu de l'entreprise, cela signifie que l'activité n'est pas rentable.

Vous êtes invités à dresser un tableau de comparaison sur les 3 premières années d'exercice faisant apparaître le point mort et le rapport CA critique / CA prévu.

En fonction de l'ensemble de ces éléments, vous pouvez désormais affiner vos comptes et corriger votre plan de financement à trois ans.