Université de Sfax

Centre Universitaire
d'Insertion et d'Essaimage de Sfax

Projet Culture Entrepreneuriale et Création d'Entreprise à l'Université de Sfax

CE & CE

Dossier de Création d'Entreprises

A l'usage des formateurs et des étudiants de l'Enseignement Supérieur
(Toutes disciplines confondues)

Année universitaire : 2008-2009

Sommaire

1 PRESENTATION DU CREATEUR ET DE L'ENTREPRISE 3
1.1 Identification du ou des créateurs 3
1.2 La société en formation 3
2 LE PROJET ENVISAGE 4
3 LES PRODUITS ET MARCHES 5
3.1 Le profil de la clientèle ou segment de marche 5
3.2 Le marketing-mix de l'entreprise 5
3.2.1 La politique Produit 5
3.2.2 La politique Prix 5
3.2.3 La politique Distribution 6
3.2.4 La politique d'Actions Commerciales 6
3.3 Le chiffre d'affaires prévisionnel 6
4 LES MOYENS MIS EN ŒUVRE 7
4.1 Nature et volume des investissements nécessaires 7
4.2 Moyens humains envisages 7
4.3 Localisation de l'entreprise 7
5 ETUDE FINANCIERE 8
5.1 Exploitation prévisionnelle 8
5.2 Compte d'exploitation prévisionnel 9
5.3 Plan de financement 10
5.3.1 Les besoins 10
5.3.2 Les ressources 10
5.3.3 Plan de financement des trois premiers exercices 11
6 ANNEXES 12

1 PRESENTATION DU CREATEUR ET DE L'ENTREPRISE

1.1 IDENTIFICATION DU OU DES CREATEURS

Nom(s) : .....

Prénom(s) : .....

Adresse(s) : .....

.....

Téléphone(s) : .....

Age(s) : .....

Situation(s) familiale(s) : .....

Formation initiale : .....

.....

.....

Expérience professionnelle récente : .....

.....

.....

Activités extra ou para-professionnelle : .....

.....

.....

1.2 LA SOCIETE EN FORMATION

Raison sociale : .....

.....

Structure juridique : .....

Actionnaire(s) : .....

Gestion et contrôle : .....

Pour un contact : .....

2 LE PROJET ENVISAGE

Décrivez de manière synthétique et sur une seule page les éléments suivants :

Origine du projet : .....

.....

.....

.....

.....

Description de l'activité : .....

.....

.....

.....

.....

Les points forts du créateur et de son entreprise : .....

.....

.....

.....

.....

La stratégie de développement : .....

.....

.....

.....

.....

3 LES PRODUITS ET MARCHES

3.1 LE PROFIL DE LA CLIENTELE OU SEGMENT DE MARCHE

Clientèle	Localisation	Proportion

Justifications :

.....

.....

.....

3.2 LE MARKETING-MIX DE L'ENTREPRISE

3.2.1 La politique Produit

Nom du/des produits	Caractéristiques	Gamme de produits	Conditionnement Emballage	Services associés

Les points forts par rapport à la concurrence :

.....

.....

.....

3.2.2 La politique Prix

Nom du/des produits	Prix

Commentaires :

.....

.....

.....

3.2.3 La politique Distribution

Nom du/des produits	Canaux de distribution

Commentaires

.....

.....

.....

.....

3.2.4 La politique d'Actions Commerciales

Cible	Force de vente	Publicité	Promotion	Relations publiques

Commentaires :

.....

.....

.....

.....

3.3 LE CHIFFRE D'AFFAIRES PREVISIONNEL

Chiffre d'Affaires H.T	Exercice 1	Exercice 2	Exercice 3
Production ou services vendus			
Prestations			
Négoce			
TOTAL CA H.T.			

4 LES MOYENS MIS EN ŒUVRE

4.1 NATURE ET VOLUME DES INVESTISSEMENTS NECESSAIRES

Acquisitions	Exercice 1	Exercice 2	Exercice 3
Matériel et outillage			
Matériel de bureau			
Matériel roulant			
TOTAL			

4.2 MOYENS HUMAINS ENVISAGES

Fonctions	Exercice 1	Exercice 2	Exercice 3
	Effectif	*Effectif*	*Effectif*
Commerciale			
Direction			
Administratif			
Production			

4.3 LOCALISATION DE L'ENTREPRISE

.....

.....

.....

.....

.....

5 ETUDE FINANCIERE

5.1 EXPLOITATION PREVISIONNELLE

Présentation des postes les plus importants et leur évolution sur les trois années

Chiffre d'Affaires : .....

Valeur ajoutée :.....

Principaux postes de dépenses : .....

Seuil de rentabilité :.....

Ratios de gestion : .....

BFR en nombre de jours de CA : .....

Marge sur CA : .....

Chiffre d'affaires par personne :.....

5.2 COMPTE D'EXPLOITATION PREVISIONNEL

	Exercice 1	Exercice 2	Exercice 3
CHIFFRES D'AFFAIRES HT			
- Production			
- Prestation			
- Négoce			
- Subvention d'exploitation			
TOTAL PRODUITS			
Achats et Approvisionnement			
Marge brute			
Autres achats et charges externes			
Autres achats			
Charges externes			
- Sous-traitance			
- Locations			
- Entretiens et réparations			
- Assurances professionnelles			
- Documentation			
- Publicité / Promotion			
- Mission / Réception (inauguration)			
- Déplacements et séjours			
- Transports			
- Fournitures administratives			
- Frais de P et T			
- Frais d'honoraires			
- Commission bancaire			
Valeur ajoutée			
Charges de Personnel			
Impôts et Taxes			
Amortissements			
Frais Financiers			
- d'exploitation			
- sur emprunt			
TOTAL CHARGES			
Résultat avant impôts			
Impôts sur bénéfices			
Résultat net			
Autofinancement			
(Résultat net + amortissement)			

5.3 PLAN DE FINANCEMENT

5.3.1 Les besoins

Le Besoin en Fonds de Roulement

	Exercice 1	Exercice 2	Exercice 3
CA HT			
BFR			
Accroissement du BFR			

5.3.2 Les ressources

Apports en fonds propres : .....

Financements sollicités :.....

Calcul de la capacité d'autofinancement :.....

Autofinancement	Exercice 1	Exercice 2	Exercice 3
Résultat net + amortissement			

5.3.3 Plan de financement des trois premiers exercices

I - BESOINS HT	**Exercice 1**	**Exercice 2**	**Exercice 3**
Frais d'établissement			
Acquisitions immobilières			
Aménagement / Installations			
Acquisitions mobilières			
- Matériels d'outillage			
- Matériel de bureau			
- Matériel roulant			
Besoins en fonds de Roulement BFR			
- BFR			
- Accroissement du BFR			
Frais engagé par le lancement			
- Caution			
- Frais engagé par le compte			
de la société de formation			
- Frais d'étude, achat brevet,...			
Echéance de Crédit			
TOTAL - Besoins HT			
II - RESSOURCES HT			
Fonds propres			
Emprunt à moyen terme			
Autofinancement			
Aides éventuelles			
TOTAL Ressources HT			
Solde II - I			
Solde Cumulé			

Commentaires :

.....

.....

.....

.....

6 ANNEXES

- CV du ou des créateurs
- Plaquette générale de la future société
- Présentation des produits (fiches, photos,...)
- Devis des fournisseurs
- Articles de presse
- Bons de commande éventuels des futurs clients