



DOSSIER DU CREATEUR

D'ENTREPRISE ARTISANALE

PARcours Individuel de la création d'entreprise artisanale

*La Chambre de Métiers et de l'Artisanat de Région, île de la Réunion
dans le cadre de son dispositif PARI de la création
et la Région Réunion avec CAP Création
font le PARI de la Création et de la Reprise d'entreprise réunionnaise*



Préambule

Ce dossier est destiné à vous aider à mieux formuler votre projet de création d'entreprise. Nous vous conseillons de le remplir avec le plus grand soin en n'omettant aucune rubrique. Les agents de la Chambre de Métiers et de l'artisanat se tiennent à votre disposition dans nos 4 antennes pour vous aider dans votre démarche.

Pour cela, vous pouvez vous référer à la liste de pièces nécessaires jointe à ce dossier et les bonnes questions à se poser.

Vous devez vous munir de ce dossier lors de votre Stage de Préparation à l'installation où il devra être finalisé.

Nous vous rappelons que ce dossier peut servir de base pour l'élaboration de demande de financement, de primes, de dossiers bancaires, etc...

Cependant, la Chambre de Métiers et de l'Artisanat ne pourra en aucun cas être tenue responsable des informations erronées fournies par le créateur.

SOMMAIRE

-
- La présentation du créateur/repreneur (de la créatrice/ de la repreneure)
 - La désignation de l'entreprise
 - Le projet
 - L'approche commerciale
 - L'action commerciale
 - Les fournisseurs
 - L'organisation
 - Les moyens de production
 - L'approche économique
 - L'approche financière
 - Les annexes
 - Les pièces jointes

LA PRESENTATION DU CREATEUR / REPRENEUR

IDENTIFICATION

Nom : Prénoms :
Date de naissance : Lieu de naissance :
Adresse :
974 Téléphone : 0262 Fax :
0692 Mail :

Situation familiale : Marié(e) (Régime matrimonial :)
Célibataire Divorcé(e) Pascé(e)

Nombre d'enfants à charge et âge :

Situation actuelle : Salarié(e) Chef d'entreprise Demandeur d'Emploi -1 an
Demandeur d'Emploi +1 an Indemnisé (e) ARE
Indemnisé (e) ASS RSA Autres (précisez) :
Date d'inscription au Pôle emploi : sous le n° :

FORMATION

SCOLAIRE (cursus normal) :

Niveau : CAP et - BAC /BP BAC+ BAC+3 BAC+3 et +
Diplômes (le plus élevé) :

PROFESSIONNELLE (cursus professionnel) :

Niveau : CAP et - BAC /BP BAC+ BAC+3 BAC+3 et +
Diplômes (Tous) :

Attestations/Habilitations :

EN GESTION : Non Oui
Si oui, précisez laquelle et le nom de l'organisme organisateur :

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE (en relation avec votre projet) :

- Apprenti :

- Salarié :

- En gestion (ex : Chef d'entreprise/ Périodes)

- Autres :

Autres expériences :



.....

MOTIVATIONS (Expliquer en quelques lignes les raisons qui vous poussent à créer ou reprendre une entreprise) :

.....

Ressources mensuelles du ménage en € :

<i>Ressources</i>	<i>Porteur de projet</i>	<i>Conjoint</i>	<i>Autres</i>
Salaire ou bénéfice			
ARE			
ASS			
RSA			
Allocation familiale			
Revenu locatif			
Pension alimentaire			
Autre :			
Total ressources	€	€	€

Dépenses mensuelles du ménage en € :

<i>Charges</i>	<i>Porteur de projet</i>	<i>Conjoint</i>	<i>Autres</i>
Loyer			
Pension alimentaire			
Emprunt :			
Emprunt :			
Autre :			
Total des dépenses	€	€	€

(Joindre les pièces justificatives)



LA DESIGNATION DE L'ENTREPRISE

Dénomination sociale :

Dénomination commerciale :

Statut juridique : Entreprise Individuelle EIRL EURL SARL SAS (U)
Autres (précisez) :

Régime fiscale : Micro Réel

Régime d'imposition : Impôt sur le Revenu Impôt sur les Sociétés

Montant du capital social : € Montant de vos apports : €

<i>Répartition</i>	<i>Noms - Prénoms</i>	<i>Fonctions</i>	<i>Montant en €</i>	<i>% du capital social</i>
Associé ou actionnaire 1				
Associé ou actionnaire 2				
Associé ou actionnaire 3				

Origine des apports :

Activité principale :

Activité secondaire :

Adresse du Siège social :

974

Adresse de l'établissement :

974

Téléphone : 0262 069 Fax :

Mail :@

Page FaceBook :

Site Internet :

Pourquoi avez-vous choisi cet emplacement, expliquez ces atouts ?

.....
.....

Le local a-t-il fait l'objet d'un bail ? Oui Quel est le montant du loyer mensuel ? €
 Non Pourquoi ? :

Dans quel état se trouve le local ?

Travaux éventuels à effectuer ?



LE PROJET

GENERALITES SUR LE PROJET :

- La nature du projet (décrive l'origine et quelques éléments de votre projet) :

Création Reprise Location/Gérance Autres :

(Détails)

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

- Etes-vous aidé dans votre projet ?

* Sur le plan humain :

- en conseils :

.....
.....

* Sur le plan financier :

- emprunt :

.....
.....

- caution :

.....
.....

- autres :

.....
.....

- Quel rôle aura votre entourage dans l'entreprise ?

.....
.....

Envisagez-vous d'avoir un expert-comptable ? Oui Non

Avez-vous envisagé de suivre des formations ? Oui Non

En gestion :

.....

En technique :

.....



L'APPROCHE COMMERCIALE

Votre production (bien ou service) :

Précisez les caractéristiques suivantes :

- Technique
- Physique
- Son utilisation
- Ses performances
- Son utilité (à quel besoin répond-il ?)
- Usage secondaire si possible

Description précise du produit (ou du service) que vous allez proposer :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Spécialité ou spécialisation :

.....

.....

Précisez la zone géographique où vous allez écouler votre produit ou service.

Dans quelle région envisagez-vous d'exercer votre activité ?

Nord Sud Est Ouest

Ou Commune :

Zone Océan Indien (Préciser :))

France Europe (Préciser :))

Notion de marché.
(Sources : artisanat974.re,
entreprise-reunion.re,
bpifrance-creation.fr,
regionreunion.fr, insee.fr, ...)

Quel est votre marché ?

Et quelles sont les principaux éléments qui le caractérisent ?

.....

.....

.....

.....

Décrivez la prospection que vous avez engagé ?

.....

.....

L'APPROCHE COMMERCIALE (SUITE)

LA CLIENTELE :

Qui sont vos clients ?

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

Part du CA en %

Entreprise : %
Collectivité : %
Particulier : %
Autres : %

Comment avez-vous estimé votre clientèle potentielle ?

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

LA CONCURRENCE :

Le nombre :

.....

Localisation :

.....
.....

Forces (des concurrents) :

.....
.....

Faiblesses (des concurrents) :

.....
.....

Citez vos principaux concurrents :

<i>Direct</i>	<i>Indirect</i>

Vos points forts par rapport à vos concurrents ?

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



L'ACTION COMMERCIALE

LA COMMUNICATION

Précisez :

- Quels sont les outils publicitaires que vous allez utiliser ?

Comment allez-vous vous faire connaître ?

- Bouche à oreille
- Cartes de visite
- Page FaceBook
- Site Internet
- Press-book
- Radio
- Pages jaunes
- Journaux
- Signalisation sur : Véhicule Atelier ou magasin
- Autres (à préciser) :

Au total, quel sera le budget qui y sera consacré au démarrage : €

Comment sont calculés vos prix ?

Précisez :

- Quelles sont les outils ou les modes de calcul de votre coût de revient et de vos prix que vous allez mettre en œuvre ?
(Joindre si possible modèle de devis, tarif,...)

Comment sont calculés vos prix de vente ?

- Mètre carré
- Prix unitaire
- Prix forfaitaire
- Prix horaire
- Devis
- Autres (à préciser) :

Comment se situent vos prix par rapport à la concurrence ?

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

LE POSITIONNEMENT

Quel mode de distribution avez-vous choisi ?

- Vente directe Livraison à domicile Oui Non
- Vente indirecte Préciser les intermédiaires :
- Vente à domicile
- Dépôt vente Préciser le % de la commission :
- Vente par correspondance
- Autres (à préciser) :

Quelle est votre force de vente ?

- Nombre de commerciaux :
- Type de rémunération : Commission Fixe
- Mode de calcul :



LES FOURNISSEURS

Qui sont vos principaux fournisseurs ?

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

Quels sont les conditions de paiement ?

Au comptant A 30 jours A 60 jours Autres (préciser)

Avez-vous eu connaissance d'éventuelles rupture de stock ? Oui Non

Si oui, comment pensez-vous y faire face ? :

.....

L'ORGANISATION

Vos horaires d'ouverture (si espace de vente) ?

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

Planning type ?

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

LES MOYENS DE PRODUCTION

Quels sont les moyens nécessaires à la réalisation de votre projet ?

* Moyens humains

Inscrire le nombre dans la case concernée :

	Nbre	Date prévisionnelle d'embauche
- Associé (pour les sociétés)
- Ouvriers qualifiés
- Ouvriers non qualifiés
- Apprenti
- Autres (commercial, secrétaire, ...)

* Besoins en moyens matériels (Montant)

Nature des investissements	Acquis	Achats	Crédit-bail	Locations
- Frais d'établissement <small>(Frais d'inscription, honoraires, frais d'étude)</small>	Oui-Non € € €
- Fonds artisanal	Oui-Non € € €
- Terrain	Oui-Non € € €
- Constructions (Atelier, magasin,...)	Oui-Non € € €
- Travaux d'aménagement	Oui-Non € € €
- Matériels de production	Oui-Non € € €
- Matériels de transport	Oui-Non € € €
- Matériels de mobilier	Oui-Non € € €
- Matériels autres	Oui-Non € € €



L'APPROCHE ECONOMIQUE en €

LE COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL
(H.T de la première année)

202

Achats de matières premières %	Ventes (chiffres d'affaires) :	
Achats de marchandises %		
Charges externes		* Vente de produits finis
Services extérieurs (Sous-traitance).....		
Loyer.....		
Crédit-bail		
Charges locatives.....		
Entretien et réparations (locaux, matériels).....	* Vente de prestations de services...
Fournitures d'entretien		
Fournitures non stockables (eau, électricité,..)		
Fournitures non stockables (carburant,.....)		
Petit outillage (-500 € HT)		
Assurances (voir détail en annexe)		
Documentation.....		
Honoraires.....	* Vente de marchandises.....
Publicité.....		
Déplacements, missions, réceptions.....		
Frais postaux, téléphone, GSM, Fax.....		
Internet		
Autres		
		(Voir le détail du CA en annexe)	
Impôts, taxes			
CET		
Taxe d'apprentissage.....		
Autres		
Charges de personnel			
Rémunérations. (voir détail en annexe)..		
Charges sociales		
Cotisations de l'exploitant		
Charges financières			
Intérêt des emprunts et dettes		
Agios.....		
Dotations aux amortissements			
Impôt sur les bénéfices			
Total des charges	Total des produits
Résultat (Bénéfice)	Résultat (Déficit)
TOTAL	TOTAL

Capacité d'autofinancement (Résultat + Dotations) : €
Prélèvement des dirigeants : €



L'APPROCHE ECONOMIQUE en € (Suite)

LE COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL

202

(H.T de la deuxième année)

Achats de matières premières %		Ventes (chiffres d'affaires) :	
Achats de marchandises %			
Charges externes		* Vente de produits finis	
Services extérieurs (Sous-traitance).....			
Loyer.....			
Crédit-bail			
Charges locatives.....			
Entretien et réparations (locaux, matériels).		* Vente de prestations de	
Fournitures d'entretien		services...	
Fournitures non stockables (eau, électricité,..			
Fournitures non stockables (carburant,.....)			
Petit outillage (-500 € HT)			
Assurances (voir détail en annexe)			
Documentation.....			
Honoraires.....		* Vente de marchandises.....	
Publicité.....			
Déplacements, missions, réceptions.....			
Frais postaux, téléphone, GSM, Fax.....			
Internet			
Autres			
		(Voir le détail du CA en annexe)	
Impôts, taxes			
CET			
Taxe d'apprentissage.....			
Autres			
Charges de personnel			
Rémunérations. (voir détail en annexe)..			
Charges sociales			
Cotisations de l'exploitant			
Charges financières			
Intérêt des emprunts et dettes			
Agios.....			
Dotations aux amortissements			
Impôt sur les bénéfices			
Total des charges		Total des produits	
Résultat (Bénéfice)		Résultat (Déficit)	
TOTAL		TOTAL	

Capacité d'autofinancement (Résultat + Dotations) : €

Prélèvement des dirigeants : €



L'APPROCHE FINANCIERE

LE PLAN DE FINANCEMENT DE DEPART (en €)

BESOINS		RESSOURCES	
<p>- Frais d'établissement (frais d'enregistrement au Répertoire des Métiers, inscription au Stage de Préparation à l'Installation, conseils, etc.)</p> <p>- Investissements</p> <ul style="list-style-type: none"> - Achats fonds de commerce - Dépôts et cautionnements - Immobiliers (terrains) - Immobiliers (bâtiment) - Aménagements, travaux (du local) - Matériels, outillage - Véhicules - Autres <p>- Besoin en fonds de roulement (et volant de trésorerie) (Voir le détail en annexe)</p>		<p>- Capitaux propres</p> <p>Apports personnels :</p> <ul style="list-style-type: none"> * apports en nature * apports en espèces * apports en compte courant <p>- Emprunts</p> <ul style="list-style-type: none"> ADEN Réunion Entreprendre ADIE France Active Bancaires Autres : <p>- Aides & subventions (Nature)</p> <ul style="list-style-type: none"> FEDER, LEADER, etc TAJ PIJ Défiscalisation externe Autres 	
TOTAL des besoins		TOTAL des ressources	

L'APPROCHE FINANCIERE (SUITE)

PLAN DE FINANCEMENT à la fin du premier exercice en €

BESOINS		RESSOURCES	
<p>- Frais d'établissement (frais d'enregistrement au Répertoire des Métiers, inscription au Stage de Préparation à l'Installation, conseils, etc.)</p> <p>- Investissements</p> <ul style="list-style-type: none"> - Achats fonds de commerce - Dépôts et cautionnements - Immobiliers (terrains) - Immobiliers (bâtiment) - Aménagements, travaux (du local) - Matériels, outillage - Véhicules - Autres <p>- Besoin en fonds de roulement (et volant de trésorerie) (Voir le détail en annexe)</p>		<p style="text-align: center;">- Capitaux propres</p> <p>Apports personnels :</p> <ul style="list-style-type: none"> * apports en nature * apports en espèces * apports en compte courant <p>- Emprunts</p> <ul style="list-style-type: none"> ADEN Réunion Entreprendre ADIE France Active Bancaires Autres : <p>- Aides & subventions (Nature)</p> <ul style="list-style-type: none"> FEDER, LEADER, etc TAJ PIJ Défiscalisation externe Autres 	
TOTAL des besoins		TOTAL des ressources	

L'APPROCHE FINANCIERE (SUITE)

PLAN DE TRESORERIE (T.T.C sur la première année) :

	(mois)			
RECETTES				
Apport				
Emprunt				
Subvention				
Chiffre d'affaires				
TOTAL RECETTES				
DEPENSES				
Investissements				
Remb d'emprunt				
Prélèvement				
Achats de matières				
Sous-traitance				
Loyer				
Crédit bail				
Entretiens				
Autres fournitures				
Assurances				
Honoraires				
Publicité				
Frais de télécommunication				
Impôt et taxes				
Rémunération nette du pers				
Charges sociales				
Autres				
TOTAL DEPENSES				
SOLDE DU MOIS				
SOLDE CUMULE				
Ligne de crédit autorisée				

Observations :

L'APPROCHE FINANCIERE (SUITE)

PLAN DE TRESORERIE (T.T.C sur la première année) suite :

	(mois)			
RECETTES				
Apport				
Emprunt				
Subvention				
Chiffre d'affaires				
TOTAL RECETTES				
DEPENSES				
Investissements				
Remb d'emprunt				
Prélèvement				
Achats de matières				
Sous-traitance				
Loyer				
Crédit bail				
Entretiens				
Autres fournitures				
Assurances				
Honoraires				
Publicité				
Frais de télécommunication				
Impôt et taxes				
Rémunération nette du pers				
Charges sociales				
Autres				
TOTAL DEPENSES				
SOLDE DU MOIS				
SOLDE CUMULE				
Ligne de crédit autorisée				

Observations :



LES ANNEXES

CALCUL DE LA REMUNERATION DES SALARIES

Personnel	Type de contrat	Salaire brut annuel	Taux de charges patronales (en %)	Charges sociales annuelles
TOTAUX		€	€	

CALCUL DES BESOINS

BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

Stocks de matières - de fournitures	:
Stocks de produits finis	:
Créances des clients	:
Total (A)	:
Dettes des fournisseurs	:
Autres dettes	:
Total (B)	:
Total	(A-B) : €

BESOIN EN TRESORERIE IMMEDIAT

Besoin de Trésorerie immédiat (liés au démarrage de l'activité)		
Assurance	:
Communication de départ	:
.....	:
.....	:
.....	:
.....	:
Total	(C) : €

Totaux (A-B+C=) : €



LES ANNEXES (Suite)

Calcul du chiffre d'affaires (première année) :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Désignation	Quantité	PU HT	Montant HT	Observation
Total			€	

Assurances :

<i>Biens assurés ou type d'assurance</i>	<i>Coût annuels</i>	<i>Modalités de paiements</i>
Responsable civile
Décennale
Véhicule
.....
Autres
.....
.....

Total : €



LISTE DES PIÈCES (A FOURNIR) (Liste non exhaustive)

- CV détaillé
- Certificats de travail
- Diplômes,
- Attestation d'inscription au Pôle Emploi + historique
- Dernier avis de paiement des ASSEDIC
 - OU** lettre de licenciement et bulletins de salaire des quatre derniers mois et copie de l'adhésion à la convention de conversion si vous remplissez les conditions pour percevoir l'ASSEDIC
- Notification du dernier paiement de l'allocation RSA (attestation de la CAF)
(Livret de famille ou fiche familiale d'état civil ou un certificat de concubinage pour les demandes formulées par le conjoint ou le concubin)
- Photocopie de votre pièce d'identité (CNI/Passeport) et du titre de séjour le cas échéant
- Carte vitale
- Justificatif d'adresse (Facture d'eau ou d'électricité et attestation de logement si les factures ne sont pas à votre nom)
- Dernier avis d'imposition
- Bordereau de situation fiscale (à faire remplir par le Centre des Impôts - Trésorerie dont vous dépendez)
- RIB original à **votre nom**
- 3 derniers relevés de compte à votre nom
- Imprimé de l'IEDOM (à retirer à l'IEDOM 4, rue de la Compagnie, 97400 Saint Denis Tél.: 262.90.71.26) ou auprès de la banque)
- Titre ou autorisation pour les activités réglementées
- Factures pro-forma ou devis pour les investissements (matériels, véhicule, ...)
- Liste des matériels déjà acquis et valeur (si possible justifiés par des factures + attestation sur l'honneur)
- Photocopie de la carte grise / assurance (cas d'apport ou de mise à disposition d'un véhicule)
- Titre de propriété ou bail de location ou promesse de bail ou contrat de domiciliation
- Projet de statuts de la société avec indication des dirigeants
- Offre de l'établissement bancaire ou financier en cas de prêt ou de crédit-bail ou attestation (enregistrée) du membre de la famille en cas de prêt familial
- Offre de la société de défiscalisation externe (SNC,)
- Devis signés par les clients ou/et en cours
- Lettres d'engagement et/ou d'intentions (signées)
- Sondage (éventuel) auprès d'un panel de clients
- Détails des produits ou/et prestations proposés aux clients ou tarif
- Photos des produits, du local, de la rue
- Attestation sur l'honneur jointe au dossier de demande d'aide
- Courrier de demande d'aide (TAJ, ...)
- Si travaux :
 - Extrait plan cadastral
 - Permis de construire (si possible)
- Plan de situation (positionnement exemple avec Google Maps)
- Plan d'aménagement s'il y a un local
-

