



Bonjour et bienvenue !

Créer une entreprise, la développer, en reprendre une, c'est ce que font près de 20 000 d'entre vous, chaque année en Languedoc Roussillon.

Assouplissement des procédures, accroissement démographique, opportunités de création ou de reprise, l'environnement actuel est favorable. Toutefois, un élément de nature à tempérer l'enthousiasme des candidats est à prendre en compte : une entreprise sur deux ne passe pas le cap des cinq ans... et dans bon nombre de cas, l'échec vient d'une mauvaise préparation en amont.

Le présent dossier est **le dossier guide de votre projet**. Il vous accompagnera jusqu'à **la problématique du financement**.

- Les banques ont généralement une attitude particulièrement réservée envers les créateurs qui ne présentent pas les garanties d'un projet bien structuré (...).

voilà pourquoi nous vous proposons ce Business Plan, en partenariat avec **BEZIERS INITIATIVE**, plateforme d'initiative locale, dont la vocation est l'accompagnement et le suivi de projets de création ou de reprise d'entreprise (SARL, SAS...) avec à la clef, l'octroi de prêts d'honneur sans intérêts ni garantie.

Ce BUSINESS PLAN se découpe en 3 parties :

**1 plan d'affaires synthétisé** : vous pouvez compléter cette première partie et venir nous rencontrer pour la valider avant d'aller plus loin.

**1 plan d'affaires développé** : vous allez vous poser les bonnes questions, clarifier vos idées, détecter vos points forts et vous constituer un premier avis sur la pertinence de votre projet. A ce stade, vous pourrez également venir nous rencontrer pour le valider avant de compléter la dernière partie.

**1 plan d'affaires chiffré** : Pour espérer convaincre votre banquier, qui n'a pas pour vocation à prendre des risques à votre place, il faudra :

- avoir un bon dossier (complet, précis, concis, clair, soigné et vendeur),
- être crédible en maîtrisant toutes les notions du dossier, bien sûr votre métier... mais également les différents concepts de la partie financière (savoir ce qu'est un compte de résultat, un plan de financement, un plan de trésorerie, etc..)

**Nous attendons votre meilleure contribution au montage de votre projet d'entreprise... afin de pouvoir vous accompagner dans les meilleures conditions et vous donner les plus grandes chances de réussite..**

**A bientôt !!**

---

---

# **S.A.R.L. ....**

***Porteur de projet : Monsieur ou Madame .....***

*Si possible, insérer photo ou logo de l'entreprise*

**« Mois » 2006**

# **SOMMAIRE DU DOSSIER**

Ne rien écrire dans le sommaire car il s'actualise automatiquement en appuyant sur la touche F9 de votre clavier.

<b>1.</b>	<b><u>PLAN D'AFFAIRES SYNTHÉTISÉ</u></b>	<b>5</b>
<b>1.1.</b>	<b>HOMMES ET PROJET</b>	<b>5</b>
1.1.1.	PRÉSENTATION DU CRÉATEUR (OU DES CRÉATEURS)	5
1.1.2.	PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ	7
<b>1.2.</b>	<b>SYNTHÈSE DU PROJET</b>	<b>8</b>
<b>2.</b>	<b><u>PLAN D'AFFAIRES DÉVELOPPÉ</u></b>	<b>9</b>
<b>2.1.</b>	<b>PRODUITS ET SERVICES COMMERCIALISÉS</b>	<b>9</b>
2.1.1.	DESCRIPTION DE LA PRODUCTION	9
2.1.2.	CHIFFRAGE DE LA PRODUCTION	9
<b>2.2.</b>	<b>FOURNISSEURS ET LES SOUS-TRAITANTS</b>	<b>11</b>
<b>2.3.</b>	<b>MARCHÉ POTENTIEL</b>	<b>13</b>
<b>2.4.</b>	<b>CLIENTS POTENTIELS</b>	<b>15</b>
<b>2.5.</b>	<b>CONCURRENCE SUR LA ZONE D'INFLUENCE</b>	<b>17</b>
<b>2.6.</b>	<b>POLITIQUE MARKETING ET LE POSITIONNEMENT CONCURRENTIEL</b>	<b>18</b>
<b>2.7.</b>	<b>MOYENS HUMAINS</b>	<b>19</b>
<b>2.8.</b>	<b>MOYENS IMMOBILIERS</b>	<b>20</b>
<b>2.9.</b>	<b>MOYENS MOBILIERS</b>	<b>21</b>
<b>2.10.</b>	<b>OBJECTIFS ET PLANNING DE RÉALISATION</b>	<b>22</b>
<b>2.11.</b>	<b>FORCES ENVIRONNEMENTALES</b>	<b>22</b>
2.11.1.	POLITIQUE COMPTABLE ET SOCIALE	22
2.11.2.	PARTENARIATS BANCAIRES ET FINANCIERS	22
2.11.3.	ASSURANCES	23
2.11.4.	ORGANISMES CONSULAIRES, COLLECTIFS, ASSOCIATIFS, PUBLICS ET AUTRES	23
<b>3.</b>	<b><u>PLAN D'AFFAIRES CHIFFRÉ</u></b>	<b>24</b>
<b>3.1.</b>	<b>PLAN DE FINANCEMENT DE DÉMARRAGE</b>	<b>26</b>
3.1.1.	LES BESOINS DE FINANCEMENT	26
3.1.2.	MÉTHODES DE FINANCEMENT ENVISAGÉES	26
<b>3.2.</b>	<b>TABLEAUX FINANCIERS PRÉVISIONNELS À 3 ANS</b>	<b>27</b>
<b>3.3.</b>	<b>TABLEAUX FINANCIERS COURT TERME</b>	<b>28</b>
<b>4.</b>	<b><u>ANNEXES</u></b>	<b>29</b>

## ***PRÉSENTATION GÉNÉRALE DU PROJET***

Cette présentation est laissée à l'entière initiative du porteur de projet.

Ce dernier présente son projet globalement mais sans oublier de s'y inscrire personnellement. Cette page de présentation pourrait s'assimiler à une lettre de motivation d'embauche pour une candidature spontanée.

Le porteur de projet,  
Monsieur ou Madame

.....



Si oui, précisez la date, la nature et la durée. Il peut s'agir des stages proposés par les chambres consulaires, les stages de formation spécifiques au métier de l'entreprise...

**Capacité à exercer le métier :** Qu'est-ce qui vous fait dire que vous avez la capacité à mener à bien votre projet (ex : expérience de 10 ans dans la même activité, ...)

**Revenus professionnels mensuels :** (actuels)

**Autres revenus :** (rente, loyers...)

**Endettement personnel :** ..... prêt(s) dont les prélèvements mensuels s'élèvent à .... EUR. Les remboursements s'achèvent .....

**Patrimoine :** (actuels)

S'il y a un associé demandeur de prêt, il faut utiliser la même grille de renseignement 1.1.1.

## **Associé(e) N°2**

.....X.....

## **Associé(e) N°3**

.....X.....

## **Associé(e) N°4**

.....X.....

### 1.1.2. Présentation de la société

Nous présentons la société (personne morale).

Nature du Projet : [ ] Création [ ] Reprise [ ] Développement

Raison sociale :

Siège social : (BI ne peut intervenir que sur les projets se réalisant sur le territoire administratif de Béziers Saint-Pons)

Intercommunalité et spécificité du territoire :

Objet social : (synthèse)

Code APE : (il permet également de s'appuyer sur des données chiffrées d'entreprises similaires, ce qui est judicieux pour éviter de démarrer sur des hypothèses aléatoires ou trop arbitraires (de marge par exemple).

Forme juridique : (BI ne peut intervenir que sur les projets se réalisant en société commerciale)

Régime fiscal :

Montant du capital : ..... EUR « entièrement libéré »

Nature du capital : (numéraire / nature / industrie)

Origine et répartition du capital : (parmi les associés avec les noms, les montants et les parts. Exemple : Mr Paul détiendra 65 % et Mr Jean 35 %)

-Monsieur ..... apporte ..... EUR et détiendra ..... %

-Madame ..... apporte ..... EUR et détiendra ..... %

-Mademoiselle ..... apporte ..... EUR et détiendra ..... %

Comptes courants d'associés : les apports des associés peuvent également être faits dans leur compte courant d'associé. Si c'est le cas, dire qui, combien et quand ?

Gérance (ou présidence) :

Tél. : 04 67 Fax : 04 67

E-mail : @

Site WEB : Est-il prévu ? Existe-t-il déjà et si oui quelle adresse ?

RCS : (si non inscrite, RAS)

Date de création prévue :

Banque(s) de l'entreprise : (recherche possible) Agence :

Expert comptable : (recherche possible)

Litiges en cours : (si société déjà créée)

Aides sollicitées, prévues, et obtenues ou non : (autre que BI)

Type d'aide / Organisme	Objet de l'aide	Montant de l'aide	Etat d'avancement
		EUR	
		EUR	

Moyens mis en place pour assurer un bon démarrage du projet : (qu'est-ce que vous avez fait, que mettez vous en place pour que l'entreprise démarre « bien » ou avec des commandes ?)

Principaux atouts de la réussite : (quels sont ces atouts selon vous ?)

## 1.2. Synthèse du projet

Il s'agit de la présentation générale (ou synthétique) du projet. Nous détaillons plus après...

➤ **Activité principale de l'entreprise :** (Que va vendre la société ? Quelles sont ses principales sources de chiffre d'affaires ?)

➤ **Caractéristiques essentielles du marché :** (A première vue, le marché sur lequel se positionne la société se porte comment ?)

➤ **Etapas clés du développement :** (Décrivez les premiers pas de votre entreprise, depuis votre idée )

➤ **Éléments financiers prévus pour les échéances données :**

Ce tableau se renseigne souvent lorsque l'étude est finalisée avec le chargé de mission et de l'expert-comptable.

Périodes	1 <sup>ère</sup> année	2 <sup>ème</sup> année	3 <sup>ème</sup> année
Investissements	EUR	EUR	EUR
C.A.	EUR	EUR	EUR
Résultat courant	EUR	EUR	EUR
Emplois créés (EQTP)			

Remarque : (éventuelle)

➤ **Montant du financement recherché et modalités de remboursement :**

✂ Apports du créateur : ..... EUR (un apport est obligatoire)

✂ Prêt B.I. de ..... EUR

✂ Emprunt bancaire de ..... EUR

✂ Autre ressource : ..... pour EUR

## 2. Plan d'affaires développé

### 2.1. Produits et services commercialisés

#### 2.1.1. Description de la production

➤ Chiffre d'affaires par services et/ou produits commercialisés :

Explicitez point par point vos différentes sources de chiffre d'affaires (par famille).

↙  
↙  
↙  
↙  
↙

➤ Caractéristiques techniques du chiffre d'affaires :

Explicitez l'aspect technique des sources de chiffre d'affaires décrites ci-dessus : pour le négoce, on présente les caractéristiques de la marchandise ; pour la production, on présente le processus de production ; pour les services, on présente le contenu de la prestation.

↙  
↙  
↙  
↙  
↙

➤ Attrait et cohérence de l'offre de la société :

(Qu'est-ce qui fait que ce que vous allez proposer va attirer des clients ? Quel est l'attrait de votre offre ? Exemple : produit ou service innovant, absence d'offre, marché naissant, prix concurrentiels...)

➤ Risque d'obsolescence et facteurs susceptibles de freiner l'offre de la société :

(Qu'est ce qui pourrait du jour au lendemain rendre votre offre dépassée ? Eventuellement, avez-vous d'autres produits à offrir ou y pesez-vous ?)

#### 2.1.2. Chiffrage de la production

➤ Répartition du chiffre d'affaires :

On devrait en principe retrouver ci-dessous les différentes sources de chiffre d'affaires décrites plus haut et leur montant HT !

CA différencié	1 <sup>ère</sup> année		2 <sup>ème</sup> année		3 <sup>ème</sup> année	
	mtt HT	%	mtt HT	%	mtt HT	%
↺	€	%	€	%	€	%
↺	€	%	€	%	€	%
↺	€	%	€	%	€	%
↺	€	%	€	%	€	%
↺	€	%	€	%	€	%
<b>Total</b>	€	100 %	€	100 %	€	100 %

Remarque : (éventuelle)

➤ Justification et cohérence du chiffre d'affaires prévisionnel :

➤ Méthode de détermination du prix et de la marge :

Pourquoi vous vendez à tel ou tel prix et sur quoi vous vous êtes appuyé pour préparer votre marge (prix de vente (100%) - prix d'achat (X % du prix de vente) = marge commerciale ou de production ( X % du prix de vente)).

↺ Marge brute : «      » %

➤ Stock nécessaire pour démarrer :

↺ Montant de ce stock : «      » EUR

➤ Stock prévu à un an du démarrage :

↺ Montant de ce stock : «      » EUR

## 2.2. Fournisseurs et les sous-traitants

Nous parlons principalement des fournisseurs qui entrent dans le calcul de la marge commerciale ou de production. Ceux qui sont donc directement liés au chiffre d'affaires que fera la société. On ne parle pas ici des frais généraux.

### ➤ Objectifs poursuivis :

(Qu'est ce que vous attendez des futurs fournisseurs ? Pourquoi la société va faire appel à tel ou tel fournisseur ?)

➤ **Contacts déjà pris :** (Quels sont les fournisseurs déjà rencontrés et avec qui a été évoqué l'arrivée de la future société ?)

### ➤ Les principaux fournisseurs :

Raison sociale	Localisation	Achats réalisés	Principales caractéristiques du fournisseur	Conditions négociées	Est-il remplaçable facilement ?

### ➤ Principal fournisseur et conditions particulières octroyées à la société :

Notamment les délais de paiement.

## 2.2. Bis. Sous-traitants de production

Très souvent, il n'y en a pas, donc RAS...

### ➤ Objectifs poursuivis :

➤ Type de travaux sous-traités :

➤ Contacts déjà pris :

➤ Les principaux :

Raison sociale	Localisation	Achats réalisés	Principales caractéristiques du fournisseur	Conditions négociées	Est-il remplaçable facilement ?

➤ Conditions particulières octroyées à la société :

➤ Part de la sous-traitance dans la production :

## 2.3. Marché potentiel

### ➤ Description de l'étude préalable au projet et son étude de marché :

Décrivez quelles ont été vos démarches pour réaliser votre étude de marché. Qu'avez-vous fait ? Qui avez-vous rencontré ? Où avez-vous cherché ? Avez-vous effectué un stage ou autre formation spécifique ?...).

↳ **Sources :** (sur quoi vous appuyez pour énoncer certains chiffres ou certaines données : l'INSEE, une revue, un site Internet, une enquête, votre seule connaissance du secteur...)

➤ **Nature et état du marché :** (Le marché visé par la société se présente et se porte comment ? Nous l'avons déjà évoqué succinctement plus haut mais ici, il est bon de préciser et de développer...)

➤ **Chiffres clés :** (Quels chiffres jugez-vous opportun de présenter pour votre projet ?)

➤ **Importance et évolution prévisible du marché :** (C'est un marché important en opposition à ce qu'on appelle marché de « niche », il est voué à se développer ou au contraire à stagner ? Comment voyez-vous cela ?)

➤ **Étendue géographique du marché pour la société :** (La société vendra sa production sur quel territoire ?)

### ➤ Estimation de la part de marché visée par la société :

En création, la société est une nouvelle entrante sur ce marché, quelle est son ambition de prise de position (ou « sa part de gâteau ») ?

haute

moyenne

basse

Remarque : (éventuellement, c'est mieux d'explicitier...)

➤ **Réglementations particulières sur ce marché :** (Quelles sont les différentes contraintes réglementaires ou légales ?)

➤ **Principaux segments de marché visés par la société :** (Dans ce marché décrit plus avant, vous visez quoi ?)

➤ **Besoins principaux, budgets, habitudes de fonctionnement des clients visés :** (Avant que votre société ne soit créée, qu'avez-vous identifié comme modes de fonctionnement ou habitude des clients... Comment font-ils actuellement ? Que dépensent-ils ?...)

➤ **Saisonnalité du marché :** (Quels sont les mois creux et les mois forts ?)

## 2.4. Clients potentiels

Ils doivent faire l'objet de toutes les attentions...

### ➤ Répartition en pourcentage du marché :

Dans le tableau ci-dessous, vous créez vos différentes catégories de clients. Celles qui y sont inscrites ne sont là qu'à titre indicatif.

Entreprises de production	%	Collectivités locales	%
Grossistes négociant	%	Particuliers	%
Administrations	%	Autres	%

Remarque : (éventuellement)

### ➤ Typologie commentée de la clientèle :

Vous reprenez les catégories inscrites dans le tableau et en faite la description ci-dessous.

↪ Catégorie N°1 :

↪ Catégorie N°2 :

↪ Catégorie N°3 :

etc...

### ➤ Clients potentiels déjà sollicités :

Qui avez-vous déjà prospecté ? Quelles entreprises sont prêtes à confier du chiffre d'affaires à la société ?

### ➤ Réactions de ces prospects et engagements :

Existent-ils des « engagements » : lettres d'intention, d'engagement, de parrainage... Si oui de qui (+ à mettre en annexe).

➤ Facteurs principaux conduisant à rendre le client « captif » : (que va faire la société pour fidéliser ses clients ?)

### ➤ Délais de règlement : «    » jours

Qu'avez-vous prévu ou déjà négocié ?

Remarque : (éventuelle)

### ➤ Mode de règlement consenti :

Moyens de paiement : chèques, traites...

➤ **Volume global du crédit envisagé :**

Ne pas renseigner cette rubrique.

➤ **Méthode de suivi des comptes clients :** (ce n'est pas l'expert-comptable qui suit les encaissements, ce qui pour la future société et comment ce sera fait ?...)

## 2.5. Concurrence sur la zone d'influence

➤ Les principaux concurrents et leurs principales caractéristiques :

Raison sociale	Localisation	Principales caractéristiques des concurrents (son ancienneté, son personnel, son chiffre d'affaires, son capital ou fonds propres, sa zone de chalandise, etc...)

Remarque : (éventuelle)

↪ Les concurrents plus « petits » ou « indirects » :

Remarque : (éventuelle)

➤ Avantages et faiblesses du projet par rapport à la concurrence :

↪ Avantages :

↪ Faiblesses :

➤ Rythme d'apparition et de disparition des « concurrents » dans cette zone : (Sur le marché visé, avez-vous constaté quelques cessations d'activité et si oui lesquelles, au contraire avez-vous constaté des nouveaux entrants ?)

➤ Derniers concurrents installés et réalisations principales : Parmi eux, quel projet significatif pouvons-nous citer...

➤ Capacités de l'entreprise à faire face à la concurrence :

Est-ce que toutes les compétences sont réunies dans le nouveau projet afin de faire face aux entreprises qui sont déjà en place (aspects techniques, commerciaux, etc....)

## 2.6. Politique marketing et le positionnement concurrentiel

➤ **Opportunité de faire de la publicité :** est-il nécessaire de faire de la publicité pour faire connaître l'entreprise ?

➤ **Techniques envisagées :**

Faut-il peindre un véhicule, voulez-vous paraître dans les Pages Jaunes, comment souhaitez-vous vous faire connaître...

Qu'allez-vous faire : publicité directe ; mailing ; médias ; foires et expositions ; visites ; bouche à oreille ; etc...

➤ **Originalité principale de la démarche marketing :**

Est-ce qu'il a été imaginé un moyen original ou innovant afin de faire connaître l'entreprise ?

➤ **Spécialisation de l'entreprise et positionnement par rapport la concurrence :**

Qu'est-ce qui distingue cette entreprise des autres ?

➤ **Budget prévisionnel : «    » EUR**

Remarque : il faut que le budget prévisionnel corresponde aux actions prévues plus avant...

## 2.7. Moyens humains

### ➤ Rôle « opérationnel » du porteur de projet dans l'organisation :

Que fera le porteur de projet ? Quelles seront ses missions ?

### ➤ Prévisions d'embauche du personnel et calendrier :

Au démarrage et sur les trois premières années, combien d'embauches sont à prévoir ?

### ➤ Répartition des postes et des tâches (organigramme) :

Décrivez les profils recherchés dans le tableau ci-dessous

Désignation	Nombre	Profil recherché	Salaire brut mensuel	Si contrat aidé, modalité de l'aide	Date d'entrée (en nb de mois depuis le démarrage)
Administratif et comptabilité					
Commercial					
Production					
Autres					
TOTAL					

### ➤ Recrutement des salariés :

Comment comptez-vous vous y prendre pour recruter le(s) bon(s) candidat(s) ? Les connaissez-vous déjà ?

### ➤ Etat d'avancement des embauches :

Où en êtes-vous dans la recherche de salariés ?

Remarque : (éventuelle)

### ➤ Mode de gestion du social et de la paie :

Comment allez-vous gérer cela au sein de la société ?

### ➤ Convention collective éventuellement applicable :

Avez-vous appréhendé la question qui peut avoir une grande importance dans le projet ?

## 2.8. Moyens immobiliers

### ➤ Descriptions des locaux nécessaires :

Décrivez les locaux nécessaires à l'installation de l'entreprise : localisation, type, surface, installations nécessaires, mises aux normes obligatoires...

### ➤ Moyens d'acquisition :

Comment la société va-t-elle se lier à son immobilier : location ; crédit bail ; achat ; apport ; construction ; disposition gratuite ; autre.

↳ **Etat d'avancement :** (Où en sont les démarches ? Projet de bail et autre...)

➤ **Financement de l'immobilier :** Combien coûte l'immobilier de la société ?



## **2.10. Objectifs et planning de réalisation**

- Dimensions actuelles et futures à plus ou moins long terme (à 3, 5 et 10 ans)

Quel profil *entrepreneurial* ?

Comment on imagine la société à plus ou moins long terme, les moyens mis en œuvre pour réaliser les objectifs, les évolutions souhaités et prévues..

## **2.11. Forces environnementales**

### **2.11.1. Politique comptable et sociale**

- Direct ou sous traitance :

Modalités du partenariat : Comment va être gérée cette fonction, avec quel cabinet, que fera-t-il précisément, que ferez-vous en interne..

- Etat d'avancement dans la relation :

Où en sont les contacts ?

### **2.11.2. Partenariats bancaires et financiers**

- Banque partenaire :

Décrivez le partenariat prévu ? Avec quelle banque la société devrait-elle faire affaire ?

- Etat d'avancement dans la relation :

Où en sont les contacts ?

### **2.11.3. Assurances**

#### ➤ **Assureurs partenaires :**

Décrivez le partenariat prévu ? Avec quelle compagnie d'assurance la société devrait-elle faire affaire ? (Il faut s'être rapproché des assureurs pour cela... )

#### ➤ **Type de contrat, prix...**

Quelles sont les couvertures prévues pour la société ?

### **2.11.4. Organismes consulaires, collectifs, associatifs, publics et autres**

#### ➤ **Partenaires rencontrés :**

Sur le territoire de Béziers Saint-Pons, un certain nombre d'organismes d'aide à la création d'entreprises sont représentés. Il s'agit principalement des chambres consulaires, des services économiques des collectivités, des associations.

Lesquels avez-vous rencontré chronologiquement ?

#### ➤ **Modalités et durée du partenariat :**

Qu'avez-vous fait avec ces partenaires par rapport à votre projet ? Quel accompagnement est-il prévu ?

### 3. Plan d'affaires chiffré

Pour tous les aspects chiffrés du dossier,

-Si un prévisionnel a déjà été établi, vous ne renseignez pas les tableaux ci-dessous

-Le cas échéant, renseignez de votre mieux les tableaux financiers ci-dessous.

Dans les 2 cas, un prévisionnel sera établi ou validé par le chargé de mission. Dans tous les cas, nous attendons que l'approche financière et comptable soit soumise au futur expert-comptable de la société.

Le tableau ci-dessous est nécessaire pour établir le plan financier court terme : le tableau de trésorerie. Au-delà du financement moyen terme (les emprunts visant à financer les investissements de l'entreprise), la société devra-t-elle solliciter le banquier pour financer le cycle d'exploitation (autorisation de découvert, escompte de traites...).

Année	Janv.	Fév.	Mars	Avr.	Mai	Juin	Juill.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
100 %	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%

Remarque : (éventuelle).....

➤ Présentation et définition des frais généraux (CA et marge en 2.1.) :

Frais généraux	Première année			Années 2 et 3
	Mtt mois	Mtt année	Commentaires sur le poste de charge	Commentaires sur l'évolution
Achats combustibles	EUR	EUR		
Achats produits d'entretien	EUR	EUR		
Achats petit équipements	EUR	EUR		
Achats fournitures admin.	EUR	EUR		
Achats d'emballages	EUR	EUR		
Achats eau et énergie	EUR	EUR		
Sous-traitance générale	EUR	EUR		
Loyers immobiliers	EUR	EUR		
Entretien immo. et véhicules	EUR	EUR		
Assurances	EUR	EUR		
Documentation	EUR	EUR		
Intérimaires	EUR	EUR		
Honoraires et intermédiaires	EUR	EUR		
Publicité	EUR	EUR		
Frais de port (achat et vente)	EUR	EUR		
Déplacements et réception	EUR	EUR		
La Poste	EUR	EUR		
Téléphonie (fixe, port., Internet...)	EUR	EUR		
Services bancaires	EUR	EUR		

Remarque : (éventuelle)

### **3.1. Plan de financement de démarrage**

#### **3.1.1. Les besoins de financement**

➤ Les frais de constitution	EUR
➤ Les immobilisations	EUR
➤ BFR	EUR
<b>Total</b>	<b>EUR</b>

#### **3.1.2. Méthodes de financement envisagées**

➤ Apports créateurs	EUR
➤ Prêt d'honneur BI	EUR
➤ Emprunt bancaire	EUR
➤ Autres	EUR
<b>Total</b>	<b>EUR</b>

Béziers Initiative est sollicitée pour un prêt d'honneur sans intérêt ni garantie d'un montant de \_\_\_\_\_,00 €. Ce prêt personnel sera incorporé au capital de la société afin de renforcer les fonds propres de la société.

### **3.2. Tableaux financiers prévisionnels à 3 ans**

Le chargé de mission grâce aux travaux développés ci-dessus, formalise tout le business plan financier qui s'insère dans cette partie.

### **3.3. Tableaux financiers court terme**

Trésorerie

## 4. Annexes

(Les annexes sont libres quant à leur contenu, toutes les « bonnes » idées sont les biens venues... )

➤ Lettres d'intention

➤ Principaux devis des investissements

➤ Press book... etc...

Etc...