



**Entreprises Féminines  
Durables**

*Women's Enterprise  
for Sustainability*

# WES Formation des Formateurs

Plan d'affaires Modèle WES Adapté BTS et BFPME

Niveau A et B



*Elaboré et adapté par :*

Néjiba BOUZAIANE KHALFALLAH  
Experte Chef de mission

Samia ABIDI CHAABOUNI  
Master Trainer



This program was funded in part by a grant from the United States Department of State. The opinions, findings and conclusions stated herein are those of the authors and do not necessarily reflect those of the United States Department of State.

INSTITUTE OF  
INTERNATIONAL  
EDUCATION

## Table des matières

I.	Résumé du projet.....	1
II.	Présentation du Projet .....	1
II.1	PRÉSENTATION DU PROMOTEUR.....	1
II.1.1	CAS D'UN PROMOTEUR INDIVIDUEL.....	1
II.1.2	CAS D'UN PROMOTEUR COLLECTIF .....	1
II.2	PRÉSENTATION DU PROJET.....	2
II.2.1	Planning de réalisation.....	3
III.	Etude de Marché .....	3
III.1	OFFRE GLOBALE PRÉVISIONNELLE.....	3
III.2	Demande Globale.....	3
III.3	Marche Potentiel du Projet.....	4
III.4	Marché Concurrentiel.....	4
III.5	Le Marché du Projet .....	4
IV.	Plan Marketing.....	4
IV.1	PRODUIT.....	4
IV.2	PRIX.....	5
IV.3	PLACE.....	5
IV.4	Promotion .....	6
V.	Plan des Operations .....	6
V.1	ANALYSE DU PROCESSUS DE FABRICATION .....	6
V.2	ÉVALUATION DES INVESTISSEMENTS .....	6
V.3	Évaluation de la capacité de production .....	7
V.4	Évaluation de l'approvisionnement.....	7
V.5	Main d'œuvres et répartition des tâches .....	8
V.6	Qualité continue : .....	9
V.7	ÉVALUATION DU BFR (Besoin en Fonds de Roulement).....	10
VI.	Etude financière (niveau A) .....	10
VI.1	Étude de Coût Total(CT) du Projet.....	10
VI.2	Établissement des modalités de Financement du Projet Si le financement prévu est l'apport personnel et l'emprunt, .....	10
VI.3	Établissement du Compte d'Exploitation Prévisionnel.....	11
VI.4	Détermination du Seuil de Rentabilité (SR) .....	11
VI.5	Mise en Place du Tableau des Ressources et Emplois de Fonds.....	11
VI.6	Détermination du Plan de Trésorerie .....	12
VI.7	Analyse de la Rentabilité.....	13

VI.7.1	Les Flux Nets de Trésorerie Actualisée (FNTA).....	13
VI.7.2	Le Taux de Rendement Interne (TRI) .....	13
VII.	Analyse économique .....	14
VII.1	Introduction .....	14
VII.2	Contribution du projet à la valeur ajoutée nationale .....	14
VII.3	EFFETS DU PROJET SUR LA BALANCE DES PAIEMENTS .....	15
VII.3.1	Effets sur la balance commerciale : .....	15
VII.3.2	GAINS ANNUELS EN DEVISES .....	15
VII.3.3	EPARGNE NET EN DEVISES .....	15
VII.4	LES EFFETS SOCIAUX DU PROJET .....	15
VIII.	ÉTUDE FINANCIÈRE (Niveau B).....	17
VIII.1	Tableau des immobilisations et investissements .....	17
VIII.2	Le bilan d'ouverture au (préciser la date) .....	18
VIII.3	Tableau d'amortissement des équipements et des immobilisations .....	19
VIII.4	Tableau d'exploitation prévisionnel .....	20
VIII.5	Le plan de trésorerie .....	21
VIII.6	Capital de démarrage.....	22

## I. Résumé du projet

En présentant les grandes lignes du plan d'affaires, le résumé du projet permet aux partenaires potentiels d'avoir un aperçu général du projet. C'est pourquoi il doit être concis et convaincant. C'est la dernière partie à rédiger.



<b>Nom de l'entreprise</b>	:	
<b>Promoteurs</b>	:	
<b>Statut légale</b>	:	
<b>Secteur d'activité</b>	:	
<b>Produits ou services</b>	:	
<b>Clientèle cible</b>	:	
<b>Nombre d'emploi créé</b>	:	
<b>Capital initial ( DT )</b>	:	
<b>Apports</b>	:	
<b>Crédit sollicité</b>	:	
<b>Chiffre d'affaires prévu ( DT )</b>	:	Année 1 : .....
		Année 3 : .....
		Année 5 : .....
<b>Bénéfice net</b>	:	
<b>Retombées économiques et sociales</b>	:	
<b>Date prévue du démarrage</b>	:	

## II. Présentation du Projet

### II.1 PRÉSENTATION DU PROMOTEUR

#### II.1.1 CAS D'UN PROMOTEUR INDIVIDUEL

L'engagement et la maîtrise du projet du promoteur sont des facteurs essentiels pour la réussite du projet. La présentation fera ressortir :

- Sa Motivation
- Sa Formation
- Son Expérience Professionnelle

#### II.1.2 CAS D'UN PROMOTEUR COLLECTIF

S'il s'agit d'une société ou d'une autre structure, il faut la présenter ainsi:

- Le Capital
- Le Conseil d'Administration
- Présentation du Directeur Général
- Situation Financière (apports...)

## II.2 PRÉSENTATION DU PROJET

Cette partie nous permettra de faire une présentation générale du projet. Nous évoquerons ainsi:

- Sa Localisation

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

- Les Produits (Brève description des produits et/ou services)

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

- Le personnel (compétences techniques)

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

- L'Environnement Économique et Fiscal



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

- La mission, vision et valeurs de l'entreprise :

- La mission est ce que l'entreprise fait et comment elle le fait
- La vision est ce que l'entreprise veut devenir et la cible qu'elle veut atteindre
- .....

- Les objectifs du Projet "présentent des engagements de l'organisation en termes d'actions à entreprendre. Ils seront spécifiques, mesurables, réalisables, réalistes et d'une durée déterminée (SMART, selon l'acronyme anglais). Par exemple : Développer un code d'éthique pour les employés au cours de la présente année." Gérard Perón..

## II.2.1 Planning de réalisation

Action	Responsable	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Action1													
Action2													
Action3													
Action4													

## III. Etude de Marché

Le succès de la création d'une entreprise repose sur la satisfaction d'un besoin du consommateur. Il faut adopter une attitude fondamentalement tournée vers le client et le marché et de répondre clairement aux questions :



- ✗ Existe-t-il un marché pour votre produit ?
- ✗ Quel est le volume de ce marché et combien pourrez-vous vendre ?
- ✗ Quelles sont les caractéristiques que vous devez donner à un produit pour répondre aux besoins de la clientèle et exploiter l'opportunité ?
- ✗ Qui sont vos clients ?
- ✗ Quel est le bon prix de vente pour la clientèle ?
- ✗ Quel est le meilleur moyen pour mettre le produit à la disposition du client ?

### III.1 OFFRE GLOBALE PRÉVISIONNELLE

Production locale prévisionnelle + importation prévisionnelle

### III.2 Demande Globale

Formule : Consommation locale prévisionnelle + exportation prévisionnelle

### III.3 Marche Potentiel du Projet

Formule : Demande globale - Offre globale


### III.4 Marché Concurrentiel

Le promoteur analysera son environnement concurrentiel. Cette analyse prendra en compte une étude des prix, des produits, de la stratégie de distribution et de communication des concurrents.

### III.5 Le Marché du Projet

Le promoteur déterminera la production prévisionnelle de son entreprise selon sa capacité de production et à partir du marché potentiel du projet.

#### Étude de marché et segmentation

	1	2	2
<b>Segment de marché</b>	Identification des clients potentiels	Besoins et des préférences clients	Analyse des concurrents

## IV. Plan Marketing

### IV.1 PRODUIT

<b>Produit ou service:.....</b>				
<b>Caractéristiques</b>				
<b>Qualité</b>				
<b>Couleur</b>				
<b>Taille</b>				
<b>Emballage</b>				

## IV.2 PRIX

<b>Produit / Service</b>	<b>P1</b>	<b>P2</b>	<b>P3</b>	<b>P4</b>
<b>Prix souhaité par les clients</b>				
<b>Prix concurrents/max</b>				
<b>Prix concurrents/min</b>				
<b>Coût de revient</b>				
<b>Prix de vente</b>				

## IV.3 PLACE

<b>Emplacement (Adresse)</b>	
<b>Les avantages et inconvénients de l'endroit d'implantation choisi</b>	
<b>Proximité des fournisseurs et des clients</b>	
<b>Les charges mensuelles de cet emplacement</b>	
<b>Acheminement de produit/service au consommateur</b>	



#### IV.4 Promotion

<b>Publicité</b>	<b>Détails</b>	<b>Coûts</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1.</li> <li>2.</li> <li>3.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.</li> <li>2.</li> <li>3.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.</li> <li>2.</li> <li>3.</li> </ol>
<b>Promotion des ventes</b>	Détails	Coûts
<ol style="list-style-type: none"> <li>4.</li> <li>5.</li> <li>6.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.</li> <li>2.</li> <li>3.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.</li> <li>2.</li> <li>3.</li> </ol>

### V. Plan des Operations

#### V.1 ANALYSE DU PROCESSUS DE FABRICATION

Le promoteur procédera à la schématisation du circuit d'élaboration des produits de l'entreprise. Il peut aussi procéder à la présentation des brevets de production.



#### V.2 ÉVALUATION DES INVESTISSEMENTS

Les investissements nécessaires (terrain, bâtiment, machines, véhicules, meubles...)

<b>Type d'investissement</b>	<b>Spécification</b>	<b>Date d'achat</b>	<b>Coût d'achat (hors TVA)</b>	<b>Coût d'achat TT</b>
<b>Total</b>				

### V.3 Évaluation de la capacité de production

<b>Année</b>	<b><u>1</u></b>	<b><u>2</u></b>	<b><u>3</u></b>
<b>Produit1/Service1</b>			
<b>Quantité</b>			
<b>Valeur des ventes</b>			
<b>Produit2/Service2</b>			
<b>Quantité</b>			
<b>Valeur des ventes</b>			
<b>Produit3/Service3</b>			
<b>Quantité</b>			
<b>Valeur des ventes</b>			
<b>Produit4/Service4</b>			
<b>Quantité</b>			
<b>Valeur des ventes</b>			
<b>Produit5/Service5</b>			
<b>Quantité</b>			
<b>Valeur des ventes</b>			
<b>Total</b>			

### V.4 Évaluation de l'approvisionnement

#### **Produit1/Service1.....**

<b>Année</b>	<b><u>1</u></b>	<b><u>2</u></b>	<b><u>3</u></b>
<b>Matière1</b>			
<b>Quantité</b>			
<b>Valeur</b>			
<b>Matière2</b>			
<b>Quantité</b>			
<b>Valeur</b>			

### Produit2/Service2.....

Année	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>
<b>Matière1</b>			
<b>Quantité</b>			
<b>Valeur</b>			
<b>Matière2</b>			
<b>Quantité</b>			
<b>Valeur</b>			

### Produit3/Service3.....

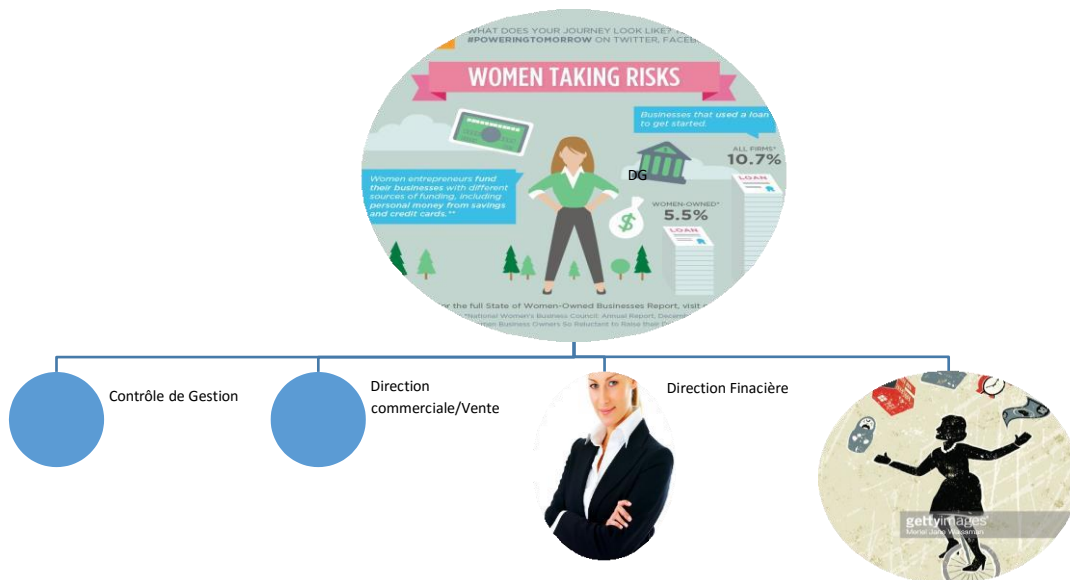
Année	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>
<b>Matière1</b>			
<b>Quantité</b>			
<b>Valeur</b>			
<b>Matière2</b>			
<b>Quantité</b>			
<b>Valeur</b>			

#### V.5 Main d'œuvres et répartition des tâches

Les ressources humaines constituent une source de défis, surtout pour les entreprises en démarrage. Optez à une répartition du personnel selon la séquence des tâches qui constitue votre processus de production afin de réaliser vos objectifs.

Personnel de production	Profil	Nombre	Salaire
Cadre de maîtrise			
Ouvriers spécialisés			
Ouvriers			
Total			
Personnel administratif et commercial	Profil	Nombre	Salaire
Cadres de maîtrise			
Employés			
Total			

## Organigramme



### V.6 Qualité continue :

L'approche qualité vise le succès à long terme. Elle peut être exigée de la part de vos clients. Cela nécessite une certification officielle comme la qualité ISO. Comme elle peut dériver de la part de la participation de tous les membres de votre entreprise. Pour assurer ceci vous devez prévoir des procédures et décrire votre politique de contrôle qualité dans votre plan d'affaires.

.....

.....

.....

.....

.....

## V.7 ÉVALUATION DU BFR (Besoin en Fonds de Roulement)

Il s'agit des besoins de fonctionnement du projet sur une période donnée, à partir du démarrage. Il est préférable de considérer les dépenses de fonctionnement des trois premiers mois de démarrage du projet au moins.

## VI. Etude financière (Niveau A)

### VI.1 Étude de Coût Total(CT) du Projet

- Pour les industriels:  
CT= BFR + Investissement
- Pour les projets commerciaux:  
CT = FR + Investissement

### VI.2 Établissement des modalités de Financement du Projet

Si le financement prévu est l'apport personnel et l'emprunt,  
Nous aurons:

Apport Personnel	Emprunt	Taux d'Intérêt
.....	.....	.....

Le tableau des modalités de financement sera :

Libellés	Montants	Libellés	Montants
Investissement	.....	Apport Personnel	.....
BFR	.....	EMPRUNT	.....

### VI.3 Établissement du Compte d'Exploitation Prévisionnel

LIBELLES \ ANNES	1	2	3	4	4
Produits					
Chiffre d'Affaires CA					
Charges					
Achat des matières premières (+ ou - variation de stock de MP)					
Achat des marchandises (+ ou - variation de stock de M/ses)					
Marge Brute sur matières ou m/ses (1) MB					
Charge d'Exploitation CE					
Eau					
Electricité					
Téléphone					
Carburant					
Evacuation des déchets					
Prime d'assurance					
Fournitures de bureau					
Valeur Ajoutée VA (2)					
Charge de Personnel					
Excédent Brut d'Exploitation EBE (3)					
Amortissement Amt					
Résultat d'Exploitation					
Frais Financiers					
Résultat Financier (5)					
Résultat des Activités Ordinaires RAO (6)					
Impôt sur les sociétés I/S					
Résultat Net RN (7)					

### VI.4 Détermination du Seuil de Rentabilité (SR)

Le SR correspond au niveau de chiffre d'affaires à partir duquel l'entreprise n'enregistre ni profit, ni perte.

$$SR = (\text{Chiffre d'Affaires} * \text{Charges Fixes}) / \text{Marge sur Coûts Variables}$$

$$\text{Marge sur Coûts Variables} = \text{Chiffre d'Affaires} - \text{Charges Variables}$$

### VI.5 Mise en Place du Tableau des Ressources et Emplois de Fonds

Ce tableau permettra au promoteur de déterminer le niveau prévisionnel de la trésorerie sur plusieurs années.

<b>LIBELLES \ ANNEES</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Apport Personnel	*	*	*	*	*
Emprunt	*	*	*	*	*
Cash Flow	*	*	*	*	*
1/ Ressources	*	*	*	*	*
Investissement	*	*	*	*	*
BFR	*	*	*	*	*
Variation BFR	*	*	*	*	*
Remboursement Emprunts	*	*	*	*	*
Emplois	*	*	*	*	*
Trésorerie (1-2)	*	*	*	*	*
Cumul Trésorerie	*	*	*	*	*

### VI.6 Détermination du Plan de Trésorerie

Le plan de trésorerie permettra au promoteur d'anticiper les problèmes de trésorerie. Il s'agira de prévoir les dépenses mensuelles à engendrer pour chaque poste de dépense. Nous aboutirons à la confection du tableau suivant:

	JA N	FE V	MA R	AV R	M AI	JUI N	JUI L	AO U	SE P	AC T	NO V	DE C
1- Opération liées à l'Exploitation												
-Charges d'Exploitation												
*Achat des matières premières												
*Achat des marchandises												
*TVA												
*Carburant												
*Charge de personnel												
*Electricité												
*Eau												
*Impôts et Taxes												
*Frais financiers												
*Fax et Téléphone												
TOTAL												
VENTE												
SOLDE1												
VENTES-CHARGES												
2-Opérations liées à l'emploi												
Emplois (E)												
*investissement												
Ressources (R)												
*Capital												
Solde2 R-E												
Solde3 (solde1-solde2)												

Si le cumul du solde 3 est positif, l'entreprise sera en mesure de supporter les décaissements prévisionnels mensuels.

## VI.7 Analyse de la Rentabilité

### La Valeur Actualisée Nette (VAN)

La VAN est l'excédent du cumul des Flux Nets de Trésorerie Actualisée (FNTA) sur le montant du capital investi.

#### VI.7.1 Les Flux Nets de Trésorerie Actualisée (FNTA)

Tableau des Flux de fonds caractéristiques

	0	1	2	3	4	5
1/ Entrées	-	*	*	*	*	*
Investissements	*					
BFR	-	*				
Variation BFR			*	*	*	*
Charges (moins amortissements et provisions)		*	*	*	*	*
Impôts sur les sociétés						
2/ Sorties	*	*	*	*	*	*
Flux Net de Trésorerie (FTN) (Entrées - Sorties)	*	*	*	*	*	*
FNTA (n%)						

On choisit un taux d'actualisation de 10% par exemple.

$$\mathbf{FNTA_n = FNTA_n \times (1 + \text{taux d'actualisation})^{-n}}$$

$$\mathbf{FNTA_1 = FNTA_1 \times (1 + 10\%)^{-1} = FNTA_1 \times (1.1)^{-1}}$$

VAN = Somme des FNTA – Valeurs Immobilisées

Si VAN supérieure à 0, nous pouvons en conclure que l'investissement sera rentable.  
Si VAN inférieure à 0, l'investissement ne sera pas rentable.

#### VI.7.2 Le Taux de Rendement Interne (TRI)

TRI = taux d'actualisation le plus faible + différence entre les 2 VAN (VAN positive)/Différence entre les 2 VAN

Selon cette méthode, pour qu'un projet soit rentable, il faut que le TRI soit supérieur au coût des capitaux. Ainsi, le TRI sert de critère de rejet pour tout projet dont le TRI est inférieur au coût des capitaux ou à la valeur fixée par l'entreprise comme taux de rejet. Entre deux projets concurrents, celui dont le TRI est supérieur est retenu.



## Le Délai de récupération du Capital (DRC)

Le délai de récupération du capital investi se définit comme le temps nécessaire pour que les flux Nets de Trésorerie générés par l'investissement rembourse la mise de fonds initiale.

On pourra le déterminer à partir du tableau suivant:

Années	1	2	3	4	5
Flux Nets					
FNTA (n%)					

Exemple: Délai de Récupération du Capital sera égal à : 3 + Nbre de mois à la 4ème année

Années	1	2	3	4	5	6	7
Flux Nets	-24	5,5	8	11	9,5	7	5
FNTA (10%)	-24	5	6,61	8,26	6,48	4,35	2,82

### (FNTA POSITIF)

$$\text{DRC} = 3 \text{ ans et } ((24-19,87)*12\text{mois})/(26,35-19,87) = 3 \text{ ans } 7 \text{ mois}$$

Le promoteur doit évoquer dans cette partie la contribution du projet de la collectivité.

## VII. Analyse économique

### VII.1 Introduction

Il s'agira dans l'introduction de mettre en valeur l'intérêt du projet pour l'économie nationale.

### VII.2 Contribution du projet à la valeur ajoutée nationale

La contribution du projet à la Valeur Ajoutée Nationale sera mesurée à partir du cumul des Valeurs Ajoutées prévisionnelles du projet sur un certain nombre d'années (Nombre d'années prises en compte par le projet).

ANNEES	1	2	3	4	5
Produits					
Matières et Fournitures consommées					
Transport consommé					
Autres services consommés					
Valeur Ajoutée					
Cumul Valeur Ajoutée					

## VII.3 EFFETS DU PROJET SUR LA BALANCE DES PAIEMENTS

### VII.3.1 Effets sur la balance commerciale :

Les effets du projet sur la balance des paiements seront évalués à partir des exportations des produits finis et des importations des matières et des équipements.

L'effet pour la balance des paiements sera positif si la valeur exportée est supérieure au coût des importations.

L'effet sera négatif dans le cas contraire.

### VII.3.2 GAINS ANNUELS EN DEVICES

**Gain annuel en devises = Valeur des exportations au prix FOB - Valeur des importations au prix CAF**

### VII.3.3 EPARGNE NET EN DEVICES

**Épargne en devises = Valeur de la production (en devises) - Remboursement des emprunts (en devises)**

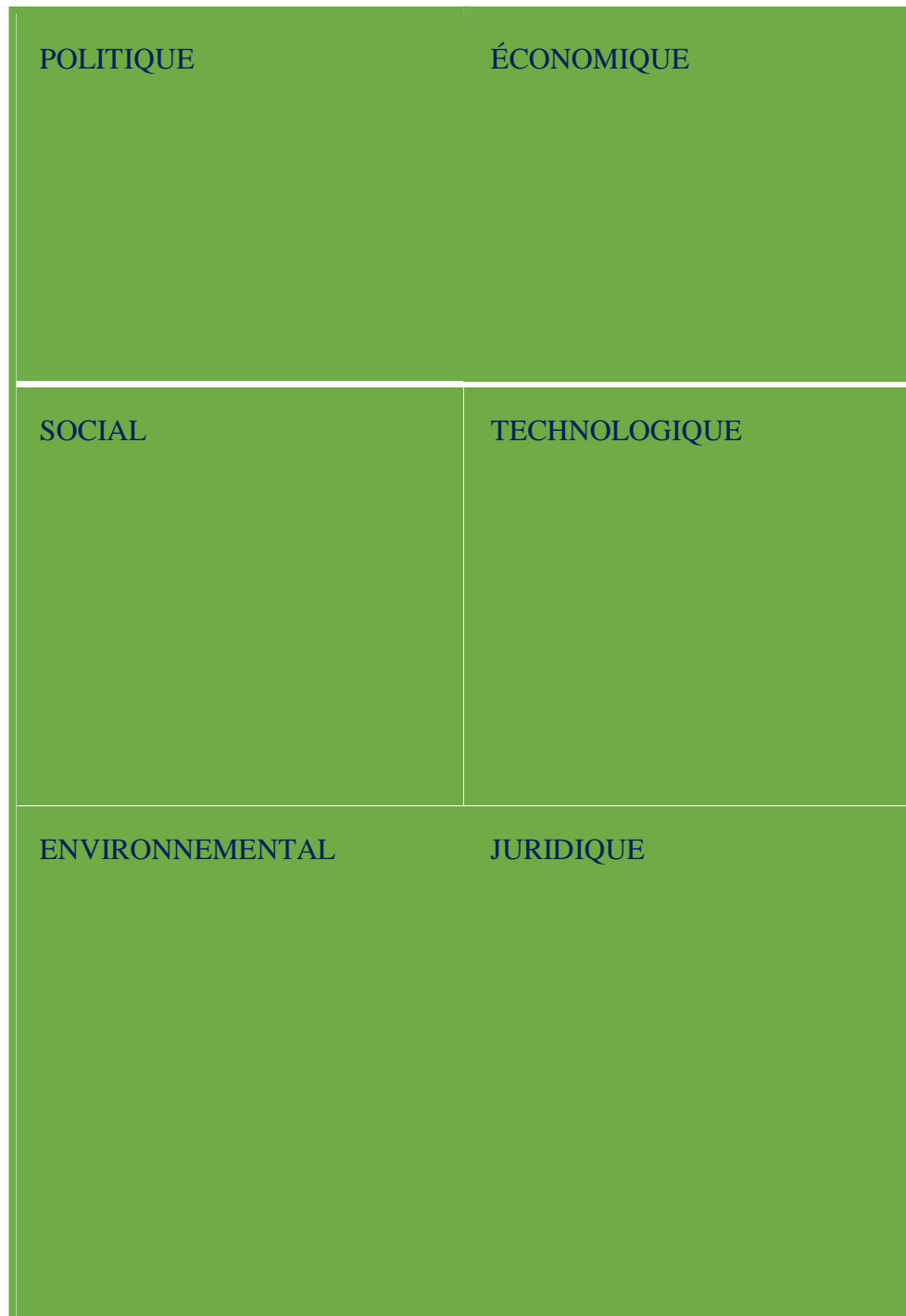
## VII.4 LES EFFETS SOCIAUX DU PROJET

Il s'agira de mettre en valeur le nombre d'emplois créés par le projet de création ou d'extension.

La création d'emplois permet de lutter contre la pauvreté et agit aussi sur la compétitivité de l'économie nationale.

Avec une redistribution de revenus, l'entreprise contribue à l'économie nationale par l'augmentation de la consommation qui agit sur le niveau de production et donc sur l'emploi.

## Analyse PESTEL



## VIII. ÉTUDE FINANCIÈRE (Niveau B)

### VIII.1 Tableau des immobilisations et investissements

Rubriques	Valeur d'acquisition (D)	Durée pour amortissement
<b>Frais préliminaires</b>		
<b>Investissements en Recherche et Développement</b>		
<b>Investissements commerciaux</b>		
<b>Frais d'installation et d'aménagement</b>		
<b>Terrains et Bâtiments</b>		
<b>Matériel et outillage</b>		
<b>Matériel de transport</b>		
<b>Mobilier et matériel de bureautique</b>		
<b>Autres immobilisations</b>		
<b>Fonds de roulement</b>		
<b>Autres investissements</b>		

VIII.2 Le bilan d'ouverture au (préciser la date)

<b>Actif</b>		<b>Passif</b>	
<b>Frais d'établissement</b>		<b>Capital</b>	
<b>Bâtiment</b>		<b>Emprunts</b>	
<b>Matériels</b>		<b>Subventions</b>	
<b>Véhicules</b>			
<b>Outillage</b>			
<b>Aménagement</b>			
<b>Installation</b>			
<b>Stock (MP)</b>			
<b>Banques</b>			
<b>Caisse</b>			
<b>Total A</b>		<b>Total B</b>	

$$A=B$$

VIII.3 Tableau d'amortissement des équipements et des immobilisations

Type d'investissement	Spécification	Date d'achat	Coût d'achat	Amortissement annuel
<b>Total</b>				

#### VIII.4 Tableau d'exploitation prévisionnel

	1 <sup>ère</sup> Année	2 <sup>ème</sup> Année	3 <sup>ème</sup> Année
<b>A –Recette</b>			
.Vente des produits/service			
Subventions			
<b>Total des recettes=A</b>			
<b>B. Dépenses (charges)</b>			
Achat de marchandises ou MP			
Fournitures			
Transport			
Salaires			
Loyer			
Electricité, eau,.....			
Téléphone, faxe, internet....			
Taxes			
Assurances			
Publicité			
Frais bancaire			
Amortissement G			
Intérêts d'emprunts			
Autres charge			
<b>Total des dépenses =B</b>			
<b>Résultat Brut d'Exploitation: A-B=C</b>			
<b>Impôts=D</b>			
<b>Résultat net(après impôt): C-D=E</b>			
<b>Cash flow=E+G</b>			

### VIII.5 Le plan de trésorerie

	1ere mois	2éme mois	3éme mois	4éme mois	5éme mois	6éme mois	7éme mois	8éme mois	9éme mois	10éme mois	11éme mois	12éme mois
<b>Encaissement</b>												
<b>Solde d'ouverture=A</b>												
<b>Ventes au comptant</b>												
<b>Emprunt à court terme</b>												
<b>Subventions</b>												
<b>Total des encaissements (B)</b>												
<b>Décaissement</b>	1ere mois	2éme mois	3éme mois	4éme mois	5éme mois	6éme mois	7éme mois	8éme mois	9éme mois	10éme mois	11éme mois	12éme mois
<b>Achats</b>												
<b>Salaires</b>												
<b>Fournitures</b>												
<b>Loyer</b>												
<b>Électricité, eau</b>												
<b>Taxes/permis/assurance</b>												
<b>Entretien</b>												
<b>Publicité et promotion</b>												
<b>Transport de marchandises</b>												
<b>Téléph, internet</b>												



<b>Fournitures de bureau</b>													
<b>Honoraires</b>													
<b>Frais bancaires</b>													
<b>Prêt à terme</b>													
<b>Immobilisations</b>													
<b>Autres</b>													
<b>Total des décaissements (C)</b>													
<b>Excédent ou déficit du mois (B-C)=D</b>													
<b>Total=D+A</b>													

### VIII.6 Capital de démarrage

<p><b>Investissements</b></p> <p><b>Volume de production :</b></p> <p><b>À ne pas amortir :</b></p> <p>.....+</p> <p>.....+</p>	<p><b>Fonds de roulement</b></p> <p><b>Coût d'achat (3 mois).....+</b></p> <p><b>Charges salariales (3 mois).....+</b></p> <p><b>Charges diverses.....+</b></p> <p><b>Charges financières.....+</b></p>
---	---

.....+	
.....+	
<b>A : Capital total des investissements</b>	<b>B : Fonds de roulement :.....=</b>

**Capital de démarrage:**

**A+B=**