



Les PLATEFORMES d'INITIATIVES LOCALES de l'AVEYRON

Associations Loi 1901

A retourner au Secrétariat : C.C.I. - 17 rue Aristide Briand

BP 3349 - 12033 RODEZ CEDEX 9

Tél. : 05 65 77 77 05 - Fax : 05 65 77 77 89

E mail : industrie.international@rodez.cci.fr

DOSSIER de DEMANDE

De PRET D'HONNEUR

.....

CADRE RESERVE A l'ASSOCIATION

Entreprise

Ville

Nom Prénom

Activité

Téléphone

Dossier reçu le

VOUS ETES CREATEUR, REPRENEUR D'ENTREPRISE, vous créez ou maintenez des emplois,

Les Plateformes peuvent vous accorder un prêt d'honneur. Il s'agit d'un prêt à taux zéro et sans garantie, qui vient renforcer vos fonds propres. Son montant sera fonction de l'intérêt économique du projet, du nombre d'emplois créés, de vos apports personnels et éventuellement des prêts bancaires que vous aurez pu mobiliser.

Les Plateformes peuvent vous faire bénéficier d'un prêt complémentaire ramené à 0 % d'un montant équivalent à celui de la plateforme. Ce type de prêt n'a pas de caractère automatique et laissé à l'appréciation de nos partenaires bancaires (Crédit Agricole, Banque Populaire Occitane).

Les Plateformes peuvent aider les « créatrices » à obtenir une garantie bancaire dans le cadre d'une convention FGIF « Fonds de Garantie à l'Initiative des Femmes ».

Les Plateformes peuvent vous faire bénéficier de conseils personnalisés ou d'un accompagnement par un membre de l'Association EGEE « Entente des Générations pour l'Emploi et l'Entreprise ».

Comment remplir votre dossier de demande d'aide	
<p>Ce dossier permettra d'apprécier le contenu de votre projet.</p> <p>Ce dossier est divisé en six parties :</p> <ol style="list-style-type: none">1 - Présentation du ou des porteurs de projet2 - Présentation de l'entreprise et du projet3 - Présentation du marché et de la stratégie commerciale4 - Les moyens humains et matériels à mettre en œuvre pour réaliser le projet5 - Les besoins financiers et les résultats attendus6 - La reprise	<p>Il doit être retourné complet (très important) au secrétariat de la PFIL (voir les coordonnées en 1^{ère} page) accompagné d'un courrier de demande signé de votre part.</p> <p>Si vous avez déjà élaboré un dossier pour une demande de subvention, il vous suffira de nous le retourner et de compléter uniquement les pages 3, 4 et 5.</p> <p>Concernant les dossiers dont la demande est supérieure à 6 000 €, il est nécessaire de fournir des éléments financiers supplémentaires tel qu'un compte de résultat prévisionnel et un plan de financement sur 3 ans effectués par un professionnel de la gestion.</p>

Procédure d'instruction des dossiers
<ol style="list-style-type: none">1) Le dossier sera examiné par un Conseil d'Administration constitué de professionnels, d'Elus locaux et d'institutionnels.2) Dans certains cas deux rapporteurs pourront être nommés pour apprécier votre demande.3) Un Comité d'Agrément composé uniquement de professionnels prendra la décision d'accord de prêt et des conditions particulières attachées à celui-ci.4) Un courrier mentionnant la décision vous sera adressé en suivant.5) Le prêt de la PFIL sera mis en place par le trésorier dont les coordonnées vous seront précisées dans le courrier.6) Le déblocage du prêt se fera sur présentation des documents suivants :<ul style="list-style-type: none">- Justificatif de l'inscription au Registre du Commerce ou de Métiers,- Mise place d'un prélèvement automatique,- Justificatif d'une assurance décès - invalidité au profit de la PFIL,- Acceptation et signature du contrat de prêt d'honneur,

Joindre éventuellement un CV

Etat Civil

Nom :

Prénom :

Adresse :

Code Postal : Ville

Date de naissance : Lieu de Naissance :

Téléphone : Fax :

Nationalité :

Situation de familleCélibataire Marié(e)

Nombre de personnes à charge :

Situation professionnelle actuelle

Vous êtes :

 Salarié Indépendant Rmiste Demandeur d'emploi Etudiant Retraité

Date d'inscription ANPE :

Votre expérience professionnelle

Votre dernière qualification.....

 Manœuvre Ouvrier qualifié Employé Cadre Ouvrier non qualifié Agent de maîtrise Technicien Autre**Votre niveau d'étude** Etudes primaires CAP - BEP BTS - DUT Licence BEPC BAC DEUG Maîtrise

Intitulé des diplômes obtenus :

Avez-vous suivi une formation en rapport avec votre projet de création d'entreprise ? Si oui, précisez-en la date, la nature et la durée.....

.....

.....

2

Présentation de l'entreprise

Fiche signalétique de l'entreprise

RAISON SOCIALE :			
Demandeur (s) du prêt : Age			
Adresse : CP - Ville : Téléphone : Mobile : Fax : E.mail : Effectif de l'entreprise à la date de la demande : Nombre de création d'emplois prévus :	Date de création (ou envisagée): Forme juridique : <input type="checkbox"/> Entreprise personnelle : <input type="checkbox"/> Société : Code NAF : /_/_/_/_/_/_/ SIRET : /_/_/_/_/_/_/_/_/_/_/_/_/_/_/_/_/ Capital ou apport personnel : € Montant des investissements : €		
S'agit-il de : <input type="checkbox"/> Création d'entreprise <input type="checkbox"/> Reprise d'entreprise <input type="checkbox"/> Développement d'entreprise	Le secteur d'activité : <input type="checkbox"/> Artisanat <input type="checkbox"/> Industrie <input type="checkbox"/> Commerce <input type="checkbox"/> Service		
Activité :			
Répartition du capital entre les différents actionnaires ou associés : -% -% -%			
Montant sollicité à la plate forme :			
Autres aides reçues ou prévues (si oui, lesquelles, quels montants) :			
Concours bancaires :			
Banques	Montant	Durée	Taux

3

Le marché - La stratégie commerciale

Le produit / Le service

Décrivez le produit ou service, donnez en les caractéristiques :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Votre entreprise et son marché

Votre marché est-il ?

<input type="checkbox"/> Local	<input type="checkbox"/> Régional	<input type="checkbox"/> National	<input type="checkbox"/> International
--------------------------------	-----------------------------------	-----------------------------------	--

Décrivez la prospection que vous avez engagée :

.....

.....

.....

Avez-vous eu des contacts avec des clients potentiels ? Pour quels résultats ?

.....

.....

.....

Caractérissez vos principaux clients, donnez un pourcentage de l'estimation des ventes par type de clientèle :

<input type="checkbox"/> Particuliers	%	<input type="checkbox"/> Petites et moyennes entreprises	%
<input type="checkbox"/> Grossistes	%	<input type="checkbox"/> Entreprises industrielles	%
<input type="checkbox"/> Administrations	%	<input type="checkbox"/> Collectivités locales	%

Précisez le type de circuits de distribution (vente directe, par grossiste, agents, VPC, ...)

.....

.....

.....

Quels sont leurs délais de règlement ?

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

Concernant le prix de vente, comment le calculez-vous ? (Coefficient multiplicateur, coût horaire ...)

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

La concurrence

Quels sont vos concurrents ?

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

Précisez leur localisation, leur taille, chiffre d'affaires, parts de marché, prix pratiqués :

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

Quels sont vos points forts et vos points faibles par rapport à vos concurrents ?

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

Chiffres d'affaires prévisionnels

	Année en cours (n)	Année (n+1)	Année (n+2)
Chiffre d'affaires HT			

4 Les moyens à mettre en œuvre

Le personnel

Décrivez les postes que vous allez créer.

Fonctions et qualifications (ex : vendeur, ouvrier, technicien, secrétaire, ...)	Nombre de salariés	Date d'embauche
.....
.....
.....
.....

Les moyens immobiliers

Localisation :

<input type="checkbox"/> Zone industrielle	<input type="checkbox"/> Centre ville	<input type="checkbox"/> Pépinière d'entreprise
<input type="checkbox"/> Centre commercial	<input type="checkbox"/> Zone rurale	

Décrivez vos locaux (type, surface, installations nécessaires, mises aux normes obligatoires...)

.....

.....

.....

A quel titre, occupez-vous ces locaux ? :

<input type="checkbox"/> Location	<input type="checkbox"/> Crédit bail	<input type="checkbox"/> Achat
<input type="checkbox"/> Apport	<input type="checkbox"/> Construction	<input type="checkbox"/> Disposition gratuite

Les moyens matériels que vous utiliserez

Décrivez les moyens que vous avez acquis, allez acquérir :

Enumération Matériel - Locaux	Coût du matériel (en euros)			
	Déjà acquis	Achat envisagé	Location	Crédit Bail
.....
.....
.....
.....
.....

5

Les besoins financiers et les résultats attendus

Comment allez-vous financer votre projet ?

Plan de financement prévisionnel (HT)

BESOINS	Plan de financement initial	Fin du 1 ^{er} exercice
Immobilisations incorporelles		
Frais de premier établissement (immatriculation, honoraires, frais d'étude, publicité de départ, etc.)
Fonds de commerce
Droit au bail
Immobilisations corporelles (investissements)		
Terrains
Construction
Véhicules
Aménagement et installation
Matériel et outillage
Matériel de bureau
Mobilier
Autres (précisez)
TOTAL INVESTISSEMENTS
Besoin en fonds de roulement *		
Stock
+ Clients
- Fournisseurs
- Autres dettes
Immobilisations financières (dépôt de garantie, ...)
Remboursement annuel du capital de l'emprunt
TOTAL DES BESOINS		
RESSOURCES		
Capitaux propres :		
Apport du créateur (numéraire ou matériel)
Apport des associés
Prêt d'honneur à 0 %
Emprunts bancaires
Aides et subventions (précisez l'origine)		
-
Capacité d'autofinancement (cf compte de résultat)
TOTAL DES RESSOURCES		
Excédent (Ressources - Besoins)

* Le BFR représente tous les paiements que l'entreprise doit engager d'avance pour effectuer un travail en attendant d'être payé par le client. Il doit être considéré comme un investissement nécessaire au fonctionnement de l'entreprise. Il se calcule en prenant la différence entre la valeur moyenne du stock, les paiements des clients à encaisser diminué du montant des factures à régler aux fournisseurs.

Quel bénéfice espérez-vous pour les 12 premiers mois d'activité ?

Compte de résultat prévisionnel (HT)

CHARGES	Montants (€)	PRODUITS	Montants (€)
ACHATS		CHIFFRE D'AFFAIRES	
Matières premières	Vente de produits finis.....
Marchandises.....	Prestations de services
Fournitures de bureau.....	Commissions perçues.....
Emballages.....	Produits financiers
		Autres produits.....
CHARGES EXTERNES			
Sous-traitance		
Loyer et charges locatives.....		
Entretien et réparations		
Fournitures d'entretien.....		
Assurances		
Frais de formation		
Honoraires.....		
Publicité et Documentation.....		
Transports.....		
Crédit-bail		
Déplacements/missions.....		
Frais postaux, téléphone		
IMPOTS ET TAXES (hors I.S.)			
Taxe professionnelle		
Taxe d'apprentissage.....		
CHARGES DE PERSONNEL			
Rémunération du dirigeant		
Rémunération du personnel.....		
Charges du personnel		
Charges de l'exploitant		
CHARGES FINANCIERES			
Intérêts et emprunts.....		
Autres		
CHARGES EXCEPTIONNELLES			
DAP.....		
(Dotation aux amortissements/provisions)			
TOTAL DES CHARGES	TOTAL DES PRODUITS
Résultats (bénéfice)	Résultats (déficit)
Impôt sur les sociétés		
RESULTAT NET
CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT			
(résultat net + DAP))		

6**La reprise**

Si votre projet constitue la reprise d'une entreprise, indiquez :

- Le nom du prédécesseur :
- Raisons de la cession :
-
-
- Forme de la reprise (rachat du fonds de commerce, rachat des titres de société, location-gérance...) :
-
-

Chiffre d'affaires réalisé au cours des 3 dernières années		Résultat réalisé par l'entreprise au cours des 3 dernières années	
Année	Montant	Année	Montant

Autres éléments que vous souhaiteriez apporter

.....

.....

.....

.....

J'atteste sur l'honneur l'exactitude des renseignements fournis.
Date et signature du demandeur :