



Le Mercure A
565, rue Marcelin Berthelot
Pôle d'Activités d'Aix les Milles
13 851 – AIX EN PROVENCE Cedex 3
Tél : 04.42.64.63.70 – Fax : 04.42.64.63.79
pai@paysdaixinitiatives.com

PROJET DE CREATION D'ENTREPRISE

DOSSIER DE DEMANDE DE PRET D'HONNEUR ET / OU DE FONDS REGIONAL DE GARANTIE

Nom :

Entreprise :

Activité :

Cadre réservé à Pays d'Aix Initiatives

1^{er} Accueil individuel :

Recevabilité dossier :

Comité Technique :

Comité d'Agrément :

PRESENTATION GENERALE

Créateurs, futurs créateurs d'entreprises, la plate-forme d'initiatives locales du Pays d'Aix est là pour vous accompagner dans la concrétisation de votre projet.

Elle peut vous apporter :

- **Un prêt d'honneur** sans garantie de 1600 à 8000 euros, exceptionnellement, le plafond pourra être porté à 16000 euros. Il s'agit d'un prêt personnel remboursable quel que soit le devenir de l'entreprise.
- L'instruction de votre dossier dans le cadre du Fonds Régional de Garantie et du Prêt à la Création d'Entreprise (PCE)
- **Un parrainage** gratuit dans les premières années de votre activité

Ce dossier doit être complété avec attention. Il est le support unique de votre projet dans les relations avec la plate forme.

-1- Conditions d'éligibilité

- L'intervention de la plate forme doit être indispensable au bouclage financier du projet de création, de reprise ou de développement, et ne doit en aucun cas se substituer au concours bancaire ;
- Toute entreprise non immatriculée, ou immatriculée depuis moins de 9 mois le jour du passage en comité d'agrément, pour un prêt au démarrage,
- Toute entreprise immatriculée depuis plus de 9 mois et moins de 3 ans, le jour du passage en comité d'agrément, pour un prêt au développement,
- Créer effectivement un ou plusieurs emplois sur le territoire couvert par Pays d'Aix Initiatives :

*Aix en Provence
Beaurecueil
Bouc Bel Air
Cabriès
Chateauneuf le rouge
Coudoux
Eguilles
Fuveau
Jouques
La Roque d'Antheron
Lambesc*

*Le Puy Ste Réparate
Le Tholonet
Les Pennes Mirabeau
Meyrargues
Meyreuil
Mimet
Peynier
Peyrolles
Puylobier
Rognes
Rousset*

*St Antonin sur Bayon
Saint Cannat
Saint Esteve Janson
St Marc Jaumegarde
Saint Paul lez Durance
Simiane Collongue
Trets
Vauvenargues
Venelles
Vitrolles
Ventabren*

-2- Montage du dossier

Le dossier doit être **complet et lisible**. Pays d'Aix Initiatives tient à votre disposition le dossier **sous format informatique** (envoi par e-mail sur demande).

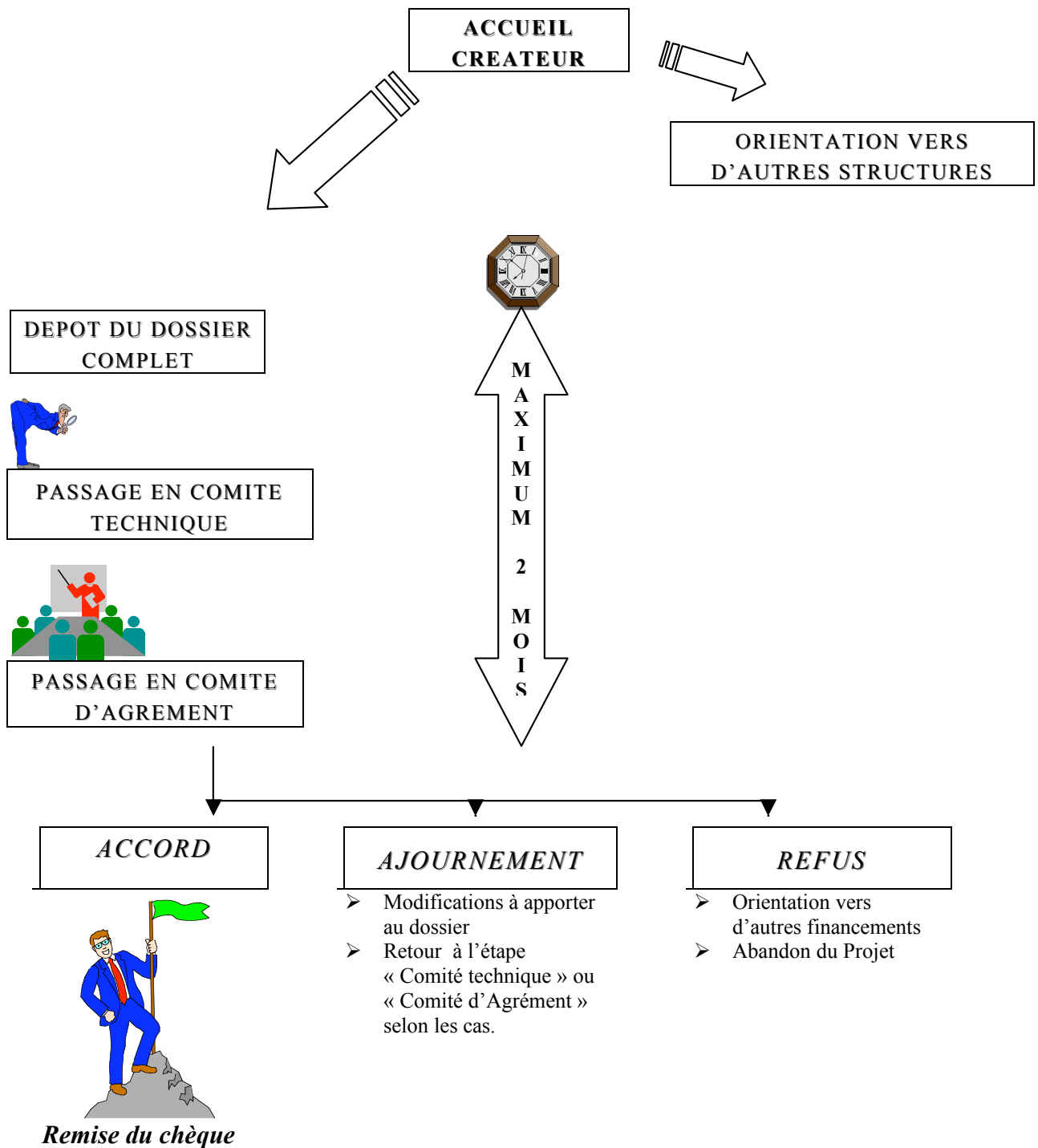
Remplissez le avec soin dans son **intégralité**.

N'oubliez pas de **fournir toutes les pièces justificatives** (cf. liste page IV)

Pour vous aider à réaliser votre dossier vous pouvez contacter les organismes suivants :

ACCES CONSEIL 20, route de Galice 13090 - AIX-EN-PROVENCE ☎ 04.42.64.19.23 – Fax : 04.42.64.17.72	C.E.E.I. <i>(pour les projets innovants)</i> Domaine du petit Arbois – B.P. 88 13545 – AIX CEDEX 4 ☎ 04.42.97.18.18 – Fax : 04.42.97.18.19
CHAMBRE DES METIERS ET DE L'ARTISANAT DES BDR Le Plateau de la Gare – 1 avenue Bonnaud 13 770 – VENELLES ☎ 04.42.54.11.96 – Fax 04.42.54.21.97	IRCE (Institut Régional pour la Création et le développement des Entreprises) Bastide des Micocouliers – Route de Galice 13090 – AIX-EN-PROVENCE ☎ 04.42.59.90.00 – Fax : 04.42.95.05.13
AMICOPTER Immeuble Sud – Centre de Vie de l'Anjoly Boulevard de l'Europe – B.P 512 13 813 - VITROLLES ☎ 04.42.41.69.00 - Fax 04.42.41.69.19	CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE MARSEILLE PROVENCE Palais de la Bourse B.P 21856 13221 – MARSEILLE CEDEX 01 ☎ 08.10.11.31.13 - Fax 04.91.13.86.85
CLUB DES CREATEURS D'ENTREPRISES DES BDR CCIMP - Hôtel des PME 440, rue Jean de Guiramand 13851 Aix-en-Provence/cedex 03 ☎ 04.42.63.04.04 - Fax 04.42.63.37.14	BDE 13 CCIMP - Hôtel des PME 440, rue Jean de Guiramand 13851 Aix-en-Provence/cedex 03 04.42.24.15.09 – 04.89.12.06.57 www.bde13.fr - infos-contacts@bde13.fr

-3- Procédure d'attribution du prêt



LISTE DES PIÈCES FOURNIES AVEC LE DOSSIER

Cochez les pièces apportées et signalez les pièces supplémentaires non mentionnées
Toutes les Pièces sont obligatoirement fournies

-1-Pour la création

- **justificatif des fonds propres apportés par le créateur**
- **bail commercial (le cas échéant)**
- **les statuts en cas de constitution d'une société (le cas échéant)**
- **factures pro forma, devis**
- **accord de subvention (le cas échéant)**
- **lettres d'intention**
- **les trois derniers bilans du prédécesseur (pour la reprise d'une entreprise)**
- **agrément pour certaines professions**
- **accord d'un prêt bancaire**

-2-Pour le créateur

- **CV complet jusqu'à la date de demande de prêt**
- **dernier avis d'imposition**
- **attestation sur l'honneur de non interdiction bancaire et non FICP (Fiché interdit Carte de paiement)**
- **photocopie de la carte d'identité**
- **les 3 derniers relevés de compte bancaire**

FICHE SIGNALÉTIQUE DE L'ENTREPRISE

Raison Sociale :

Adresse :

Code Postal :

Ville :

Tel :

Fax :

Est-ce : une création OUI une reprise

Forme juridique :

Régime fiscal :

Date de création / Date de lancement envisagé :

Secteur d'activité :

Nombre d'employés :

Capital et répartition entre les associés :

Description succincte de votre projet :

MONTAGE FINANCIER

	Montant	Acquis : oui/non/en cours
APPORT PERSONNEL		
PRET PAI		
PRET BANCAIRE		
SUBVENTIONS		
AUTRES		
TOTAL DES RESSOURCES		

Postes financés par le prêt PAI :

Accompagné par :

POINTS SOULEVES PAR LE COMITE TECHNIQUE (cadre réservé à PAI)

PRESENTATION DU MARCHE

LE PRODUIT / SERVICE

Description précise de votre produit / service :

Quelles en sont les caractéristiques techniques ?

Est-ce un produit / service innovant ? En quoi ?

LE MARCHE

Quel est votre marché ?

Quelle cible visez-vous ? Quel secteur de ce marché ?

Sur quelle zone géographique (locale, régionale, nationale, européenne, internationale) ?

Quelle est l'importance et l'évolution de ce marché ?

Existe-t-il des réglementations particulières sur ce marché ?

LA CLIENTELE

Type de clientèle et répartition en pourcentage du marché :

Particuliers :

PME :

Grossistes :

Entreprises de production :

Collectivités locales :

Autres Administrations :

Connaissez-vous son volume et son évolution ?

Connaissez-vous ses habitudes de consommation, ses attentes ?

Avez-vous eu des contacts avec des clients potentiels ? Pour quel résultat ?

Quels sont leurs délais de règlement ?

LA CONCURRENCE

Qui sont vos concurrents ?

Précisez leurs caractéristiques (taille, parts de marché, prix pratiqués...)

Sont-ils organisés (syndicats, GIE, groupements d'achat) ?

Comment se font-ils connaître ?

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

LA PRODUCTION

Quelles seront vos méthodes de production ? Quelles en sont les différentes étapes ?

FOURNISSEURS ET APPROVISIONNEMENTS

Description des principaux fournisseurs (pour chacun, spécifier le nom, la taille, la localisation) :

Quelles sont vos modalités contractuelles avec les fournisseurs ?

Caractéristiques des stocks de votre société (situation, évolution, délai de rotation, ...) :

Conditions de règlement :

CHIFFRE D'AFFAIRES PREVISIONNEL (en euros)

Décomposer et expliquer le CA par activité :

	Année 1	Année 2	Année 3
CA HT			

STRATEGIE COMMERCIALE

PRODUIT / SERVICE

Caractéristiques, gamme, positionnement par rapport aux concurrents...

VENTE / DISTRIBUTION

Circuit de distribution (vente directe, par grossiste, agents, VPC...)

Vendez-vous : Seul Vendeur salarié VRP Autre :

COMMUNICATION

Quels seront vos moyens de prospection (mailings, phoning, visites...)?

Comment allez-vous vous faire connaître (publicité directe, médias, foires et expositions...)?

PRIX DE VENTE ENVISAGE

Politique de prix, marges, remises, conditions de règlement, position par rapport à la concurrence

MOYENS DE PRODUCTION

MOYENS IMMOBILIERS

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

Moyens d'acquisition : Location Crédit-bail Achat
 Apport Construction Disposition gratuite
 Autre :

Localisation : Zone industrielle Centre ville Pépinière/hôtel d'entreprise
 Centre commercial Zone rurale

Immobilisations incorporelles (brevets, licences, fonds de commerce, droit au bail...)

MOYENS MOBILIERS

Description du matériel nécessaire. Précisez si ce matériel est déjà acquis ou si c'est un besoin d'achat.

Dénomination du matériel	Année	Achat HT (Neuf / occasion)	Location (Loyer annuel)	Crédit-bail (Loyer annuel)
TOTAL DES INVESTISSEMENTS	XXXXXX			

LE PERSONNEL

Indiquez les personnes nécessaires à la réussite de votre entreprise (*y compris vous-même*)

	Année 1			Année 2			Année 3		
	Nbre	Salaire net	Charges soc + pat.	Nbre	Salaire net	Charges soc + pat.	Nbre	Salaire net	Charges soc + pat.
- Salaire/Prélèvement de l'exploitant									
- Encadrement									
- Commercial									
- Production									
- Administration									
- Recherche / Développement									
TOTAL MASSE SALARIALE									

Rôle et fonctions de vos employés :

CALCUL DU BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT (BFR)

L'entreprise a un besoin en fonds de roulement lorsque les crédits obtenus auprès de ses fournisseurs ne suffisent pas à financer ses stocks et les crédits consentis à ses clients. Il correspond au décalage entre le paiement des clients (et stocks) et le paiement aux fournisseurs

Stocks + Créances clients - Dettes à court terme (fournisseurs)

Détaillez et expliquez les éléments pris en compte dans le calcul de votre BFR :

CALCUL DE L'AVANCE DE TRESORERIE

L'avance de trésorerie correspond à la trésorerie nécessaire pour maintenir une trésorerie saine au début de l'activité

Détailler et expliquer l'avance de trésorerie :