 <p><b>Pays d'Aix</b> <i>initiatives</i></p>
<p><b>Le Mercure A</b> <b>565, rue Marcellin Berthelot</b> <b>Pôle d'Activités des Milles</b> <b>13 851 - Aix en Provence Cedex 3</b> <b>Tél. : 04.42.64.63.70</b> <b>Fax : 04.42.64.63.79</b></p>

# PROJET DE REPRISE D'ENTREPRISE

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

Nom : \_\_\_\_\_

Entreprise : \_\_\_\_\_

Activité : \_\_\_\_\_

Signature du porteur de projet :

Cadre réservé à Pays d'Aix Initiatives

Dépôt : \_\_\_\_\_

CT : \_\_\_\_\_

Cag : \_\_\_\_\_

## PRESENTATION GENERALE

Futurs repreneurs 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 1 600 à 8 000 €, exceptionnellement, le plafond pourra être porté à 16 000 €. 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

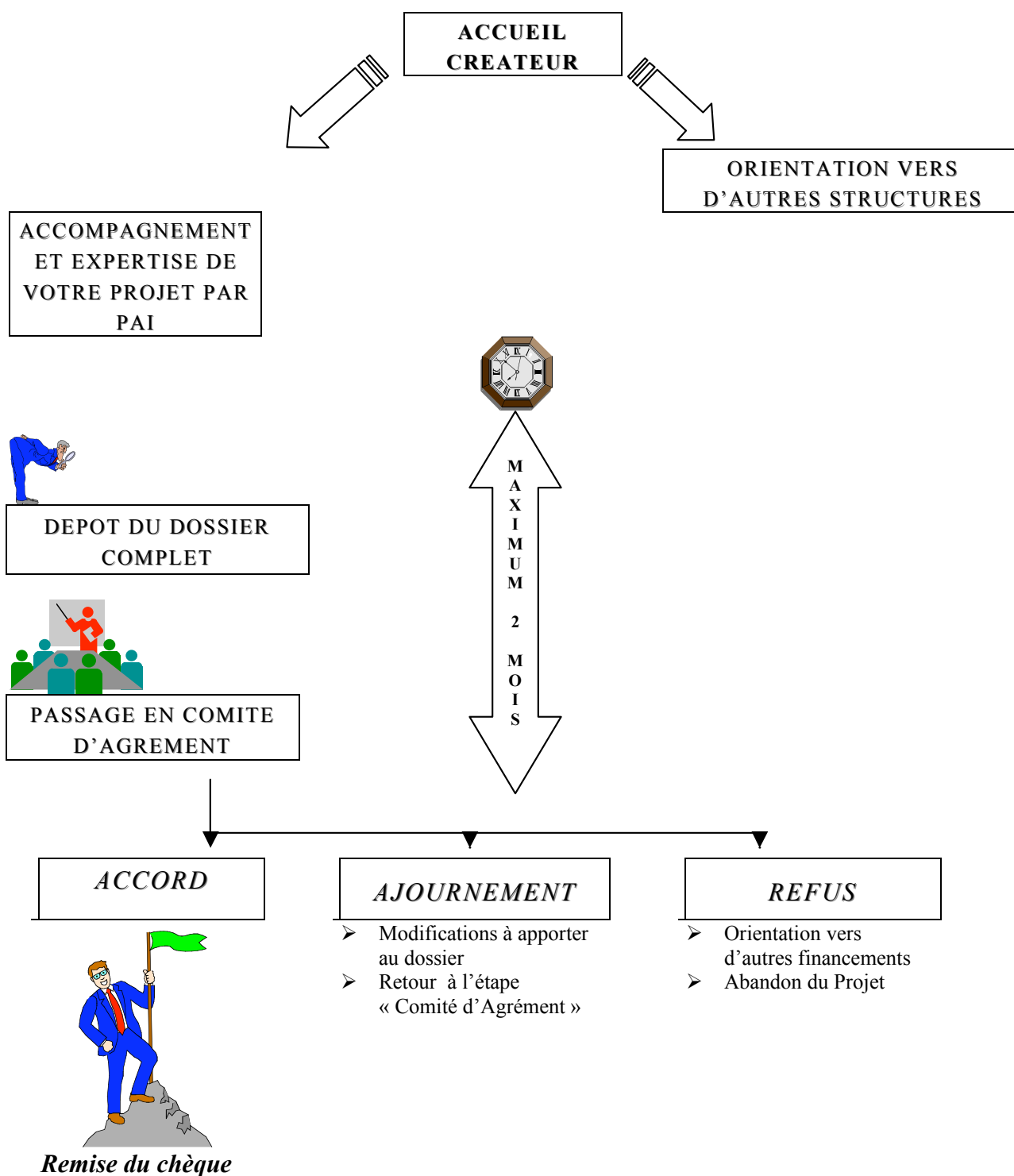
- L'intervention de la plate forme doit être indispensable au bouclage financier du projet de reprise, et ne doit en aucun cas se substituer au concours bancaire ;
- Toute entreprise non immatriculée, ou immatriculée depuis moins de 9 mois le jour du passage en comité d'agrément, pour un prêt au démarrage,
- 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 et/ou maintenir 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 - Procédure d'attribution du prêt



## **LISTE DES PIECES A FOURNIR AVEC LE DOSSIER**

Cochez les pièces apportées et signalez les pièces supplémentaires non mentionnées

### **-1- Pour l'entreprise existante**

- **Contrats de prêts, leasing, bail commercial (le cas échéant)**
- **Liste du personnel (le cas échéant) et copie de la dernière DADS**
- **Liste des immobilisations avec indication de leur âge et vétusté**
- **Contrats clientèle en cours**
- **Les trois derniers bilans + comptes de résultat + SIG**
- **Situation comptable intermédiaire**
- **Déclarations fiscales annuelles**

### **-2- Pour la reprise**

- **Justificatif des fonds propres apportés par le repreneur**
- **Agrément pour certaines professions**
- **Accord d'un prêt bancaire et/ou subventions**
- **Factures pro forma, devis du matériel à acquérir**
- **Les statuts en cas de constitution d'une société**

### **-3- Pour le repreneur et associés**

- **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**
- **Photocopie de la carte d'identité**
- **Vos trois derniers relevés de compte**

# PRESENTATION DU PROJET DE REPRISE D'ENTREPRISE

(1 fiche par associé pour les sociétés)

## IDENTITE DU REPRENEUR

---

Nom :

Prénom :

Adresse :

Code Postal :

Ville :

Date de naissance :

Lieu de naissance :

Tel :

Fax :

Portable :

E-mail :

Célibataire

Marié(e)

Divorcé(e)

Séparé(e)

Vie Maritale

Régime matrimonial :

Nombre de personnes à charge (*y compris les enfants, en précisant leur âge*) :

**Vous êtes :**

Salarié

Indépendant

Etudiant

Rmiste

Retraité

Demandeur d'emploi

Reconnu travailleur handicapé

*Date d'inscription ANPE :*

**Origine du projet et évolution** (*conditions d'opportunités de la reprise, motivations de la reprise et raisons de la vente, ...*)

**Historique de l'entreprise** (*date de création, présentation du cédant, événements marquants de l'entreprise, ...*)

**Avez-vous suivi une formation, ou avez vous des compétences, en rapport avec votre projet de reprise d'entreprise** (*management, connaissance du secteur d'activité, ...*)? Si oui, précisez-en la date, la nature et la durée.

**Avez-vous été aidé pour votre reprise d'entreprise** (*cabinets spécialisés, réseau relationnel...*) ?

**Quelles sont les conditions de passage de témoin avec le cédant** (*accompagnement du cédant, délais...*) ?

## SITUATION FINANCIERE

---

Vous

Votre conjoint

Revenus mensuels actuels : .....

Revenus mensuels actuels : .....

Endettement mensuel personnel : .....

Endettement mensuel personnel : .....

Etes-vous : Propriétaire

Locataire

Occupant à titre gratuit

## FICHE SIGNALÉTIQUE DE L'ENTREPRISE

---

Raison Sociale :

Adresse :

Code Postal :

Ville :

Tel :

Fax :

Forme juridique :

Régime fiscal :

Date de la reprise :

Nombre d'employés :

Capital et répartition entre les associés :

**Description succincte de l'activité :**

**Plan d'action pour la mise en œuvre du projet** (*lister les différentes étapes du projet en indiquant sa chronologie*)

**Moyens nécessaires à la réalisation du projet :**

**Objectifs visés à court et moyen terme** (*stratégie de développement marché, création d'emplois...*)

## MONTAGE FINANCIER

---

	<b>Montant</b>	<b>Acquis : oui / en cours</b>
APPORT PERSONNEL		
APPORT EN COMPTE COURANT		
APPORT ASSOCIES		
PRET PAI		
PRET BANCAIRE (précisez la durée et taux d'intérêt)		
SUBVENTIONS		
AUTRES : .....		
<b>TOTAL DES RESSOURCES</b>		

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 du domaine d'activité de l'entreprise (principales étapes clés et missions de la société) :**

**Principales lignes de produits et services de l'entreprise** (*caractéristiques produits, avantages et bénéfices pour le client, ...*)

**Quelles en sont les caractéristiques techniques des produits/services?**

### **LE MARCHE**

---

**Quel est votre marché ?** *taille du marché actuel, principales caractéristiques*

**Quelle est l'évolution de votre secteur ?** *tendance du marché et évolution pressentie*

**Sur quelle zone géographique ?** *locale, régionale, nationale, européenne, internationale*

**Une étude de marché et du secteur a-t-elle été réalisée ? Si oui, laquelle ?**

**Existe-t-il un secteur que vous souhaitez développer et/ou abandonner par rapport au marché actuel de l'entreprise ? Quelles en sont les raisons ?**

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

## ***LA CLIENTELE***

---

**Type de clientèle et répartition en pourcentage du CA actuellement dans l'entreprise :**

Particuliers :

PME :

Grossistes :

Entreprises de production :

Collectivités locales :

Autres Administrations :

**Description de la clientèle actuelle :** *nombre, localisation, répartition en CA...*

**Avez-vous eu des contacts avec la clientèle existante, visée et à prospecter ? Pour quels résultats ?**

**Connaissez-vous ses habitudes de consommation, ses attentes ?** *saisonnalité, comportements habituels d'achat, besoins, motivations de l'achat*

**Quels sont leurs délais de règlement ?**

## ***LA CONCURRENCE***

---

**Qui sont vos concurrents ?** *nom, taille, parts de marché, prix pratiqués, caractéristiques produits...*

**Comment se font-ils connaître ?** *caractéristiques de leur produit, agressivité commerciale...*

**Quels sont les points forts et les points faibles de l'entreprise par rapport à ses concurrents ?**



# STRATEGIE COMMERCIALE

## ***PRODUIT / SERVICE***

---

**Stratégie liée au choix des couples produits/marché à privilégier et/ou à développer :** *situation actuelle, tendance et évolution*

**Planning des actions de prospection commerciale (moyens utilisés, type, date...)**

## ***VENTE / DISTRIBUTION***

---

**Description du circuit de distribution utilisé (vente directe, par grossiste, agents, VPC...)**  
*Type de réseau utilisé, organisation de votre force commerciale*

## ***COMMUNICATION***

---

**Quels seront vos moyens de prospection (mailings, phoning, visites...) et/ou de suivi clientèle?**

## ***PRIX DE VENTE ENVISAGE***

---

**Politique de prix selon chaque produit, marges, remises, actions promotionnelles, conditions de règlement, position par rapport à la concurrence...**

Calcul par produit	Prix de vente	Frais généraux	Coûts directs	Marge
Produit 1				
Produit 2				
Produit 3				

## 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 d'acquisition	Achat HT (Neuf / occasion)	Location (Loyer annuel)	Crédit-bail (Loyer annuel)
TOTAL DES INVESTISSEMENTS	XXXXXX			

Remarques :

## ***LES RESSOURCES HUMAINES***

**Fonctions et missions des employés actuels** (précisez l'organigramme de l'entreprise) :

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

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

**Mode de rémunération (commissions, avantage en nature, ...)**

**Nature des contrats et avantages particuliers (conventions collectives, accord d'entreprise...)**

**Pourcentage d'occupation des personnes employées sur chaque activité**

**Prévision de recrutement de nouveau personnel :**

**Aides à l'embauche sollicitées et/ou prévues:**

**Style de management envisagé :**