

DOSSIER DE PRÉSENTATION

EN COMITÉ D’AGRÉMENT

d’une demande de prêt d’honneur

(Prêt à titre personnel)

**Toute demande de prêt sous une autre forme ou incomplète ne sera pas étudiée
 par INITIATIVE Pays de Saint-Malo**

**Demandeur**

 **Prénom :** **NOM :****Montant du Prêt demandé** :      **€**

**Signature du Demandeur :**

**Ce dossier reste la propriété de la PFIL et ne sera en aucun cas restitué au demandeur du prêt**

Le prêt d'honneur d’INITIATIVE Pays de Saint-Malo est un prêt personnel accordé à la personne physique pour la création ou la reprise d'entreprise. Il n'intervient qu'en complément d'un prêt bancaire et à hauteur des apports personnels en numéraire. Ce dossier doit impérativement être renseigné en totalité, toutes les pièces justificatives fournies. Les pièces jointes au dossier restent la propriété d’INITIATIVE Pays de Saint-Malo et ne seront en aucun cas retournées à leur propriétaire.

**Liste des pièces à fournir obligatoirement**

1 - Curriculum vitae avec copie des diplômes

2 – Pièce d’identité en cours de validité (photocopie passeport ou carte d’identité recto-verso)

3 - Relevé d’Identité Bancaire de votre **compte personnel** (original) avec adresse postale de l'agence bancaire notée au verso

4 – Attestation(s) bancaire(s) des prêts accordés

5 – Justificatif(s) bancaire des apports personnels

6 – Dossier financier (**Vous devez impérativement fournir un prévisionnel validé par un expert-comptable**)

* Investissements prévus
* Financement
* Compte de résultat prévisionnel
* Détail du compte de résultat
* Calcul des besoins en fonds de roulement
* Bilan simplifié de départ
* Plan de financement prévisionnel
* Plan de trésorerie prévisionnel

7 – Aides sollicitées ou obtenues

8 – Plan de situation de l’entreprise et photographies de l’établissement (facultatif)

9 – Justificatif si demandeur d’emploi

10 – En cas de reprise d’une entreprise : joindre le dernier bilan du vendeur

11 – Copie du Bail (activité professionnelle)

**A FOURNIR EN CAS D’Accord DE PRET pour déblocage des fonds**

**( + documents notifiés ci-dessus )**

1 – Extrait d’inscription au Registre du Commerce et des Sociétés ou au Répertoire des Métiers ou à l’URSSAF ou à la Chambre d’Agriculture ou au Centre des Impôts avec date de début d'activité effective (original)

    En cas de reprise des parts d’une Holding : Kbis actif (modifié avec nouveaux acquéreurs) concernant la Sté d’exploitation

2 – Document de l'INSEE indiquant votre numéro SIRENE et code NAF

3 – Attestation d’assurance **décès et invalidité partielle et totale** au bénéfice d’INITIATIVE Pays de Saint-Malo à Concurrence du montant du prêt accordé (assurance de groupe proposée par l’intermédiaire de la PFIL)

4 – Attestation de la Banque certifiant **le déblocage** des prêts bancaires accordés ou copie du contrat de prêt avec tableau d’amortissement + **justificatif bancaire des apports personnels** concernant les fondsindiqués dans le dossier de demande (document original de la banque)

5 - Justificatif de domicile personnel de moins de 3 mois au jour de la signature du contrat de prêt (facture EDF, GDF, eau ou quittance de loyer)

**PRESENTATION DU PORTEUR DE PROJET**

**ET DE SES ASSOCIES (1 fiche par personne)**

**ETAT CIVIL** **et Situation de Famille**

Nom :

Prénom :

Adresse :

Code Postal       Ville

Tél. :       Tél Mobile :

Adresse mail :

Date de naissance :       Lieu de naissance

**\*** **joindre copie carte d'identité recto-verso ou passeport (en cours de validité)**

Numéro de Sécurité Sociale :

Nom et Adresse Banque Personnelle :

**\*** **joindre RIB compte bancaire personnel avec adresse de la banque notée au dos**

Situation de famille :

Date du mariage, pacs … : :

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

Votre conjoint participe-t-il (elle) à votre projet ?

Profession du conjoint :

# SITUATION PROFESSIONNELLE

Vous êtes :

*Date d’inscription ANPE :*

Votre conjoint :

*Date d’inscription ANPE*

Quels sont vos diplômes ? **\*** (en joindre une copie)

Quelle est votre expérience professionnelle ?

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.

# SITUATION FINANCIERE

Revenus professionnels :

Autres revenus :

Endettement mensuel personnel :

Votre logement : vous êtes

**PRESENTATION DU PORTEUR DE PROJET**

**ET DE SES ASSOCIES (1 fiche par personne)**

**ETAT CIVIL** **et Situation de Famille**

Nom :

Prénom :

Adresse :

Code Postal       Ville

Tél. :       Tél Mobile :

Date de naissance :       Lieu de naissance

Adresse mail :

**\*** **joindre copie carte d'identité recto-verso**

Numéro de Sécurité Sociale :

Nom et Adresse Banque Personnelle :

**\*** **joindre RIB perso avec adresse de la banque notée au dos**

Situation de famille :

Date du mariage, pacs … : :

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

Votre conjoint participe-t-il (elle) à votre projet ?

Profession du conjoint :

# SITUATION PROFESSIONNELLE

Vous êtes :

*Date d’inscription ANPE :*

Votre conjoint :

*Date d’inscription ANPE*

Quels sont vos diplômes ? **\*** (en joindre une copie)

Quelle est votre expérience professionnelle ?

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.

# SITUATION FINANCIERE

Revenus professionnels :

Autres revenus :

Endettement mensuel personnel :

Votre logement : vous êtes

**PRESENTATION DU PROJET**

Description succincte de votre projet :

Est-ce :

Serez-vous :

Combien de personnes comprend votre équipe ?

Nombre de salariés :

Quels seront leurs rôles respectifs dans l’entreprise ?

Capital de l’entreprise

Répartition entre les différents actionnaires ou associés : *(Chaque actionnaire ou associé devra remplir la fiche en page 2)*

# FICHE SIGNALETIQUE DE L’ENTREPRISE

Raison Sociale :

Adresse :

Code Postal :        Ville :

Tél :Fax :       Mail professionnel :

Forme juridique

Précisez (en fonction de l’état d’avancement de votre projet) :

Date de création / Date de lancement prévue :

N° SIRET :

N° RM et/ou RC :

Code NAF : …     .

Régime fiscal :

Régime d’imposition :

Nom et Adresse Banque Professionnelle :

**Aides reçues ou PREVUES :**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Type d’aide** | **Organisme** | **Montant de l'aide** | **Versement prévu le** | **En cours de négociation** | **Acquis le** |
|       |       |       |       |  |       |
|       |       |       |       |  |       |
|       |       |       |       |  |       |

#### 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) ?

Connaissez-vous 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 :       %     Administrations :       %       Collectivités locales :       %

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 ?

#### 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 IMMOBILIERS**

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

Moyens d’acquisition :

Autre :      .

Localisation :

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** | Neuf / occasion |       |       |       |       |
| **Location** | (loyer annuel en K€ |       |       |       |       |
| **Crédit-bail** | (Loyer annuel en K€) |       |       |       |       |

## **LE PERSONNEL**

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

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Année 1** | **Année 2** | **Année 3** |
|  | Nbre | Salaire brut | Charges patronales | Nbre | Salaire brut | Charges patronales | Nbre | Salaire brut | Charges patronales |
| - Salaire/Prélèvement de l’exploitant- Encadrement- Commercial- Production- Administration- Recherche / Développement |                                |                                |                                |                                |                                |                                |                                |                                |                                |
| **TOTAL MASSE SALARIALE** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |