



DOSSIER DE DEMANDE DE FINANCEMENT AQUITAINE ACTIVE

VOUS AVEZ UN PROJET D'ENTREPRISE

VOUS SOUHAITEZ OBTENIR UN FINANCEMENT

**AQUITAINE ACTIVE VOUS PROPOSE CE DOSSIER
POUR VOUS PERMETTRE DE PRECISER ET
DE METTRE AU POINT VOTRE PROJET**

CE DOSSIER EST A LA FOIS :

- Un moyen de saisir tous les éléments importants de réalisation et de suivre votre idée, étape par étape, jusqu'à l'élaboration de votre dossier financier prévisionnel
- Un support essentiel dans le cadre de vos relations avec les partenaires économiques, financiers ou administratifs.
- Un document indispensable pour l'intervention d'Aquitaine Active
- Certains documents peuvent être joints au dossier pour compléter ou remplacer en partie le dossier joint.

Avis important

- Les conseils en italique sont destinés à faciliter pas à pas votre réflexion.
- Sélectionnez dans ce guide les domaines qui concernent votre activité.
- Présentez un résumé simple pour chacun de ces domaines.
- Des opérateurs locaux peuvent vous aider à le compléter.
- Après montage de ce dossier, prenez rendez-vous avec votre interlocuteur local.

Attention

L'ensemble de ces informations vous est nécessaire pour la présentation de votre entreprise au comité d'engagement.

SOMMAIRE

PREMIERE PARTIE : LE CREATEUR ET SON PROJET	3
1) PRESENTATION DU CREATEUR	3
1.1 - Présentation générale	3
2.2 - Compétences professionnelles du créateur	5
2) PRESENTATION DE L'ENTREPRISE	7
2.1 - Fiche signalétique	7
2.2 - La conjoncture, l'environnement de l'activité de votre entreprise	7
2.3 - Le choix de cette activité	7
2.4 - La construction de votre projet	7
DEUXIEME PARTIE : LE PROJET	8
1) LES PRODUITS ET LE MARCHE	8
1.1 - Description du ou des produits	8
1.2 - Le marché	8
1.3 - Votre cible clientèle	9
1.4 - La concurrence	9
2) LES MOYENS COMMERCIAUX	10
2.1 - Votre politique de vente	10
2.2 - Votre politique de prix	10
2.3 - Votre politique de communication	11
2.4 - Autres éléments commerciaux	11
2.5 - Chiffre d'affaires prévisionnel	12
3) LES MOYENS DE PRODUCTION	13
3.1 - Les moyens humains	13
3.2 - Les moyens en immeuble et/ou en terrain	13
3.3 - Les moyens en matériel d'exploitation	14
3.4 - Les moyens en éléments incorporels	14
3.5 - Matières premières et approvisionnement	15
3.6 - Les stocks	15
3.7 - La sous-traitance	16
TROISIEME PARTIE : LE DOSSIER FINANCIER	17
1) ROLE DES ASSOCIES/AFFECTATION DES CAPITAUX PROPRES APPORTES	17
2) LA DEMANDE DE FINANCEMENT	18
3) PLAN DE GESTION DES RISQUES	19
4) DOSSIER FINANCIER	20
5) LISTE DES PIECES A FOURNIR OBLIGATOIREMENT	21

PREMIERE PARTIE : LE CREATEUR ET SON PROJET

1) PRESENTATION DU CREATEUR

1.1 – Présentation générale

Fiche signalétique

NOM (pour les femmes, nom d'épouse s'il y a lieu) :

Prénom :

Date et lieu de naissance :

Nationalité :

Adresse :

Commune : Code Postal :

E-mail :

N° téléphone fixe : N° téléphone mobile :

Situation sociale

	Depuis le
Emploi salarié	
Travailleur indépendant	
Demandeur d'emploi inscrit à l'ANPE non inscrit à l'ANPE	
Allocataire du RMI de l'ASS de l'AUD de l'API de l'ARE	
Autre situation :	

Situation familiale

Marié(e) sous le régime de la communauté légale réduite aux acquêts
 Marié(e) sous le régime de la communauté universelle
 Marié(e) sous le régime de la participation aux acquêts
 Marié(e) sous le régime de la séparation de biens
 Divorcé(e) Concubinage/Vie maritale
 Célibataire PACSE(e)
 Veuf/veuve Autre :

Avez-vous des personnes à votre charge ? oui non Si oui, combien : âge :

Ressources du foyer (en euros)

	Créateur	Conjoint	Total
Revenu professionnel mensuel en net			
Retraite			
ASSEDIC			
Pensions			
RMI			
Prestations familiales			
Aides au logement			
Allocations diverses			
Autres			
Total			

Charges budgétaires et endettement éventuel du foyer (en euros)

	Nom de l'établissement	Somme due par mois	A payer jusqu'à	Montant restant dû
Loyer				
Crédit consommation				
Crédit automobile				
Crédit immobilier				
Pension alimentaire				
Crédit Revolving				
Autres :				
Total				

Le logement

Locataire	
Propriétaire	
Hébergé à titre gratuit	
Dans un foyer ou hôtel	
Autre	

1.2 – Compétences professionnelles du créateur

Quel est votre niveau d'études ?

(Précisez titres, dates et institutions)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- Etudes primaires
- BEPC
- CAP – BEP
- BAC
- BTS- DUT
- DEUG
- Licence
- Maîtrise et plus

Quelle est votre qualification professionnelle ?

<input type="checkbox"/> Ouvrier agricole	<input type="checkbox"/> Professions intermédiaires
<input type="checkbox"/> Ouvrier non qualifié	<input type="checkbox"/> Technicien
<input type="checkbox"/> Ouvrier qualifié	<input type="checkbox"/> Cadre
<input type="checkbox"/> Employé	<input type="checkbox"/> Autre :

Quelle est votre expérience professionnelle ? (en rapport avec votre projet)

S'il existe une expérience antérieure à l'activité choisie pour l'entreprise, précisez l'étendue de connaissance liée à cette pratique (responsabilités, tenue de gestion, contacts clients, fournisseurs,...)

Dates	Entreprise	Activités	Qualification

Outre ces expériences professionnelles, avez-vous une autre expérience à exposer?

Si Oui, décrivez-la et précisez sa durée.

.....

.....

.....

.....

Avez-vous déjà géré une entreprise ? (ou une équipe autonome)

S'il s'agit d'une activité de gestion, précisez son contexte, son évolution, ses résultats, les raisons de sa cessation.

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

S'il s'agit d'une fonction d'encadrement, précisez sa nature

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

Si non, par qui pensez-vous vous faire aider ?

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

Comment et par qui sera tenue votre comptabilité ?

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

Dans la perspective de votre projet de création, avez-vous suivi ou programmé des stages de formation ?

Si oui précisez :

Date	Durée	Contenu	Organisme

2) PRESENTATION DE L'ENTREPRISE

2.1 – Fiche signalétique

Dénomination sociale : Statut juridique :

Adresse :

Commune :

Code Postal : N° téléphone :

Date de création :

2.2 – La conjoncture, l'environnement de l'activité de votre entreprise

Quel est votre secteur d'activité, quelles sont ses caractéristiques actuelles et son dynamisme à venir ?

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

2.3 – Le choix de cette activité

Quelle est l'origine de l'idée ?

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

Quelles sont vos motivations ?

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

2.4 – La construction de votre projet

Précisez les conseils que vous avez recherchés :

(produits, production, marché, communication, finance, gestion, juridique, etc.)

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

Précisez la démarche utilisée pour réaliser votre étude de marché

(Préciser le détail de la démarche : enquête, prospection, par courrier, par contact avec les clients potentiels, éventuellement présentation prototype, dégustation, présentation de l'action, du secteur géographique...)

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

DEUXIEME PARTIE : LE PROJET

1) LES PRODUITS ET LE MARCHÉ

1.1 – Description du ou des produits

Quel type de produits (ou de services) voulez-vous vendre ?

.....

Présenter les caractéristiques de chacun.

.....

1.2 – Le marché

A quels besoins répond le produit / l'activité ?

.....

Où est localisé votre marché ?

(Marché local, régional, national, international)

.....

Quelle est la répartition de la clientèle en pourcentage du marché ?

Particuliers :	Petites et moyennes entreprises :
Grossistes :	Entreprises industrielles :
Administrations :	Collectivités locales :

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

.....

Existe-t-il des points clés sur ce marché ?

(Saisonnalité de la demande, type de distribution obligatoire (réglementation), motivations clés des acteurs).

.....

1.3 – Votre cible clientèle

Quels types de clientèle visez-vous ?

(Particuliers, entreprises, administrations, collectivités locales).

.....

.....

.....

Comment se décompose cette clientèle ?

- Clientèle de proximité (commerce, restaurants, services de proximité), Clientèle intéressée par un service rare ou original (restauration de meubles anciens), clientèle connue ou déjà identifiée.

- Clientèle présentant-t-elle une diversité suffisamment importante pour qu'il soit pertinent de segmenter l'offre de produits, de services (définition de couples produits-services/ clients).

.....

.....

.....

Avez-vous engagé une prospection ? Quels en sont les résultats ?

(Présentez vos clients effectifs, sinon les promesses de vente).

.....

.....

.....

1.4 – La concurrence

Qui sont vos concurrents ?

.....

.....

.....

Quelles sont vos deux ou trois principaux concurrents ?

Noms	Emplacement	Positionnement prix	Réputation

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

.....

.....

.....

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

(Innovation, de qualité, prix et délai).

.....

.....

.....

2) LES MOYENS COMMERCIAUX

2.1 – Votre politique de vente

Comment allez-vous vendre ?

Comment les clients sont contactés en fonction de leurs particularités : par vente directe, par intermédiaires (circuit de distribution, catalogue, etc.).

.....

.....

.....

.....

Quelle est l'estimation des ventes par type de clientèle ? Les délais de règlement ?

	Part des ventes (%)	Délais de règlement (jours)
Particuliers		
Grossistes		
PME		
Grandes entreprises		
Administrations		
Collectivités locales		

2.2 – Votre politique de prix

Comment déterminez-vous les prix de vente ?

.....

.....

.....

.....

Comment avez-vous calculé vos prix de revient ?

.....

.....

.....

.....

Comment voyez-vous l'évolution de vos marges ?

.....

.....

.....

.....

Quels sont les prix pratiqués par la concurrence ?

.....

.....

.....

.....

2.3 – Votre politique de communication

Présenter les principaux éléments de votre communication.

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

Préciser le détail des coûts de chaque support publicitaire.

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

Présenter le calendrier de réalisation de votre publicité.

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

2.4 – Autres éléments commerciaux

Indiquer tous les éléments de votre politique commerciale que vous n'auriez pas évoqués.

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

2.5 – Chiffre d'affaires prévisionnel

Précisez les hypothèses et le mode de calcul de votre chiffre d'affaires prévisionnel de l'année 1

Décomposez selon le critère qui vous paraît le plus significatif : par exemple le nombre d'heures et le taux horaire ou le nombre de journées facturées, le nombre et le prix des produits ou services vendus, le taux des commissions, etc.

Vous pouvez également utiliser le modèle de calcul du CA indiqué dans le tableau Excel « dossier financier » (onglet « Calcul CA »).

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Précisez les hypothèses retenues pour expliquer la croissance du CA sur les années 2 et 3

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3) LES MOYENS DE PRODUCTION

3.1 – Les moyens humains

Présenter le plan d'organisation des postes de travail et leurs spécificités

Type de qualification nécessaire, système de rémunération et politique d'intéressement...

.....

.....

.....

.....

Présenter la masse salariale (en euros)

Effectifs	Salaire brut mensuel	Nombre de salariés			
		Démarrage	Fin année 1	Fin année 2	Fin année 3
Productif					
Encadrement					
Commercial					
Administratif et direction					
Masse salariale annuelle totale					

Précisez la rémunération du dirigeant (en euros)

Régime social	Prélèvements	Salaire	Dividendes
Travailleur non salarié exploitant en entreprise individuelle			
Travailleur non salarié associé unique d'EURL soumise à l'IR			
Travailleur non salarié gérant majoritaire de SARL			
Travailleur non salarié associé unique d'EURL soumise à l'IS			
Travailleur salarié gérant minoritaire de SARL			
Travailleur salarié PDG de SA ou SAS			

Quels soutiens (autres que financiers) avez-vous obtenus (ou comptez-vous obtenir) ?

.....

.....

3.2 – Les moyens en immeuble et/ou en terrain

Description des locaux (joindre plan du local)

(surface, contraintes éventuelles, possibilités d'agrandissement...)

.....

.....

.....

Atouts de cette implantation

Intérêts	Inconvénients

Quel est le type de contrat signé ? Quel est l'état d'avancement des négociations ?

Exemples : bail précaire, bail commercial, propriétaire des murs...

.....

.....

.....

Quelles sont les sommes à engager au démarrage ?

	Montant HT
Loyer mensuel	
Dépôt de garantie	
Droit au bail ou droit d'entrée	
Caution bancaire (fonds bloqués)	
Frais d'agence ou de notaire	
Aménagement intérieur	
Aménagement de sécurité	
Autres :	

3.3 – Les moyens en matériel d'exploitation

Présenter le matériel nécessaire au démarrage dont apports en nature

Description	Mode de financement	Montant HT	Date d'acquisition

3.4 – Les moyens en éléments incorporels

Préciser si vous possédez ou utilisez un ou plusieurs brevets, marques déposées

Date(s) de dépôt, étendue de la protection sur l'objet du brevet : certificat de validité, étendue de la protection géographique...

.....

.....

.....

A qui appartiennent les brevets ou licences que vous devez utiliser ?

- Le créateur, l'entreprise, un tiers ?
- Coût du dépôt ou d'acquisition : prévu dans le plan de financement ou déjà réalisé ?
- Si propriété détenue par un tiers : modalités de rétribution de la concession : forfait annuel, par volume vendu...

.....

.....

.....

Pour la reprise d'un fonds de commerce, précisez les motivations de l'acquisition

.....

.....

.....

.....

3.5 – Matières premières et approvisionnement

Quel est votre mode d'approvisionnement ?

(choix de la qualité, détermination des volumes annuels par matière première, choix du ou des fournisseurs)

.....

.....

.....

Quels sont vos principaux fournisseurs ?

Segment de produits ou de services	Fournisseurs	Montant annuels d'achat

Précisez les délais de règlements négociés

Fournisseur	% des achats globaux	Conditions de règlement

3.6 – Les stocks

Quel est le montant de départ ?

.....

.....

.....

Quel est le montant moyen ?

.....

.....

.....

Quelle est le délai de rotation du stock ?

.....

.....

.....

3.7 – La sous-traitance

Quelle est la part des sous-traitants dans votre activité propre ?

Travaux sous-traités	Nom du sous-traitant	Charges mensuelles estimées

Précisez les conditions de règlement négociées

Sous-traitants	Conditions de règlement

Autres remarques sur les moyens de production

(Autres renseignements nécessaires à la compréhension de votre dossier).

.....

.....

.....

.....

PLAN DE GESTION DES RISQUES

Recenser les principaux risques de votre projet

Dans le précédent plan de trésorerie, quels sont les passages qui peuvent être difficiles, voire mettre en difficulté l'entreprise ?

.....

.....

.....

.....

Quels sont les moyens à mettre en œuvre pour les éviter ?

.....

.....

.....

.....

TROISIEME PARTIE : LE DOSSIER FINANCIER

1) ROLE DES ASSOCIES ET AFFECTATION DES CAPITAUX PROPRES APPORTES

Pour les sociétés, précisez votre rôle et celui de vos associés ou actionnaires éventuels.

Noms et prénoms	% du capital	Montant capital apporté (en euros)	Rôles

Mettez en évidence l'affectation des capitaux propres apportés

	Capital social (en euros)		Comptes courants
	Apport en numéraire	Apport en nature	
Apport personnel			
Apport des autres associés			
Prêt d'honneur			
Autres :			
TOTAL			



2) LA DEMANDE DE FINANCEMENT

Avez vous obtenu un prêt bancaire ?

Oui	Non	En cours
-----	-----	----------

Si **oui**, indiquez :

- le nom de la banque :
- le montant du prêt :
- sa durée de remboursement :
- est-il assorti d'un PCE ?

Oui	Non
-----	-----

Si **non**, indiquez les raisons invoquées par la banque pour vous le refuser :

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

Si votre demande est en cours, précisez le nom des établissements bancaires et le montant demandé

Nom de la banque	Adresse	Montant demandé

Avez-vous besoin d'une garantie bancaire ?

Oui	Non
-----	-----

La banque attend-t-elle la position d'Aquitaine Active pour décider l'octroi de son prêt ?

Oui	Non
-----	-----



3) DOSSIER FINANCIER

Joindre les tableaux Excel du dossier financier qui vous a été remis ou joindre vos propres tableaux financiers :

- plan de financement de départ et sur 3 ans
- compte de résultat prévisionnel sur 3 ans
- plan de trésorerie détaillée sur 12 mois
- détail du calcul du chiffre d'affaires
- calcul du seuil de rentabilité
- calcul du BFR (Besoin en Fonds de Roulement) sur 3 ans
- ...

5) PLAN D'ACTION

Ce plan d'action est destiné à vous aider à planifier les différentes tâches à accomplir lors du démarrage de l'activité. C'est un **outil d'aide à la gestion de votre entreprise** qui vous permettra de comparer le réalisé au prévisionnel et de faire les éventuels réajustements nécessaires.

	Nature de l'action	Actions prévues	Responsable	Actions réalisées
Mois 1	Actions de communication / publicité			
	Démarches commerciales			
mois 2	Actions de communication / publicité			
	Démarches commerciales			
Mois 3	Actions de communication / publicité			
	Démarches commerciales			
Mois 4	Actions de communication / publicité			
	Démarches commerciales			
Mois 5	Actions de communication / publicité			
	Démarches commerciales			
Mois 6	Actions de communication / publicité			
	Démarches commerciales			



LISTE DES DOCUMENTS A JOINDRE AU DOSSIER **AQUITAINE ACTIVE**

DOCUMENTS RELATIFS AU CREATEUR ET A SES ASSOCIES

- CV du créateur et de chaque associé

DOCUMENTS RELATIFS AU PROJET DE CREATION OU DE REPRISE

- Document de présentation de votre projet
- Etude de marché
- Lettres d'intention, promesses de mission, contrats d'engagement de sous-traitance ou tout autre justificatif de l'état d'avancement de la réalité de votre démarche commerciale
- Bilan et comptes de résultat prévisionnels à 3 ans, tableau de trésorerie sur 1 an.
- Devis des investissements à réaliser
- Pour une reprise : la liasse fiscale + annexes détaillées des 3 dernières années + arrêté comptable provisoire de l'année en cours + promesse de vente du fonds de commerce
- Permis de conduire + carte grise du véhicule si nécessaire à l'activité
- Pour les sociétés, statuts ou projet de statut
- Bail ou projet de bail
- Pour les professions réglementées, justificatifs autorisant l'exercice de l'activité

DOCUMENTS ADMINISTRATIFS

- Photocopie de la carte d'identité ou carte de résident pour les étrangers (recto-verso)
- Justificatif de domicile
- Relevés de comptes des 3 derniers mois
- Copie de la dernière déclaration d'impôts
- Pour les demandeurs d'emploi : historique ANPE + notification d'ouverture des droits ASSEDIC si indemnisé
- Pour les bénéficiaires du RMI : contrat d'insertion et attestation de paiement du RMI de la CAF

Tout autre document mettant en valeur votre activité :

.....