**Initiative Grand Arras**

**Dossier du créateur/repreneur d’entreprise**

La recherche de conseils et de financements augmente considérablement le taux de pérennité d’une entreprise, nous vous invitons fortement à solliciter les professionnels de la région Hauts-de-France.

Si l’aspect financier est crucial dans le montage et la réussite de votre projet, concentrez-vous d’abord sur sa faisabilité : mon projet est-il rentable ?

Les réseaux de conseils vous guideront naturellement ensuite vers les structures financières adéquates, notamment vers le prêt d’honneur à taux zéro d’Initiative Grand Arras.

|  |  |
| --- | --- |
|  | **DANS LE CADRE DU DISPOSITIF STARTER DE LA REGION HAUTS-DE-FRANCE, FAITES VOUS ACCOMPAGNER*!*** |
| Dans le cadre du dispositif STARTER de la région Hauts-de-France, vous pouvez bénéficier :* D’un accueil près de chez vous
* D’un accompagnement au montage de votre projet
* De formations à la création/reprise d’entreprise
* D’une aide à la structuration financière
* D’un suivi après la création de l’entreprise.

Initiative Grand Arras intervient dans le cadre de la troisième phase (structuration financière) et de la quatrième phase (Post-création) de ce dispositif.*Contenu de l’offre STARTER structuration financière Initiative Grand Arras* :- Un rendez-vous d’accueil individuel de prise de connaissance du dossier,- Une analyse du dossier afin de valider l’étude de marché et la faisabilité financière(Validation de l’étude de marché, la stratégie commerciale, les moyens humains, les choix organisationnels /Montant des besoins / Montant du besoin en fonds de roulement / Equilibre du plan de financement / Faisabilité des ressources acquises ou potentielles / rentabilité et capacité d’autofinancement / Risque et faisabilité financière),- Un rendez-vous de retour d’analyse,- Une mise en relation avec les partenaires financiers pour le bouclage du plan de financementA l’issue de cette phase un financement sous forme de prêt d’honneur pourra vous être proposé et dans un second temps, après le démarrage de l’activité un suivi post création dans la cadre du dispositif STARTER de la Région Hauts-de- France. |
| *Les structures pour la phase* ***Montage de projet*** *en création ou reprise d’entreprise**dans le cadre du dispositif STARTER de la Région Hauts-de-France sont :* |
|  |  |  |
| 03 21 23 24 24 | 09.72.72.72.07 | 03 20 19 20 00 |

***Ce dossier servira de support pour présenter votre projet afin de solliciter des financements auprès des banques et Initiative Grand Arras (prêts d’honneur à taux zéro).***

|  |
| --- |
| VOTRE PRÊT D’HONNEUR  |

Le prêt d'honneur est un prêt personnel sans garanties ni intérêts, visant à renforcer les apports personnels de entrepreneurs pour financer la création ou la reprise d’entreprise.

Obtenir un prêt d'honneur a deux effets possibles :

- un effet de levier pour obtenir un financement bancaire complémentaire,

- une labélisation du projet grâce à la préparation minutieuse du dossier puis sa présentation devant un comité d’agrément composé de professionnels.

|  |
| --- |
| PROCEDURE |

1 – Dépôt d’un dossier

*Chaque demande devra être, dans la mesure du possible, accompagnée par l’un des organismes suivants : BGE, Cabinet d’expertise comptable, Chambre de commerce et d’industrie (CCI), Chambre de métiers et de l’artisanat (CMA), ICRE BTP, Emergence 62 ou un franchiseur.*

*Chaque demande devra comporter l’ensemble des pièces décrites dans le document « Liste des pièces »*

2 – Entretien individuel

3 – Passage en comité d’agrément [présentation du projet par le(s) demandeur(s)]

4 – Notification de la décision

|  |
| --- |
| MONTANT DU PRET D’HONNEUR |

Le montant maximum d’intervention est de :

 8 000 € pour les créations d’entreprise.

 15 000 € pour les reprises d’entreprise.

Il s’agit de prêts personnels aux dirigeants sans intérêts et sans prise de garantie personnelle d’une durée maximale de remboursement de 32 mois sur la création et 48 mois sur la reprise.

|  |
| --- |
| CRITERES D’ELIGIBILITE |

Le projet doit être localisé sur le la Communauté Urbaine d’Arras et de la Communauté de Communes d’Osartis Marquion.

|  |
| --- |
| LISTE DES PIECES |

Dans le cadre de l’ouverture d’une phase Structuration financière du dispositif STARTER de la Région Hauts-de-France ou d’une demande de prêt d’honneur en création/reprise d’entreprise auprès d’INITIATIVE Grand Arras

Le(s) porteur(s) de projets

🞏 Copie de carte d’identité recto/verso

🞏 CV à jour+ photo

🞏 Justificatifs de situation (attestation pôle Emploi, attestation CAF)

Le projet

🞏 Business plan (présentation du projet, produit, marché, emplacement, concurrence, communication, juridique, moyens humains et matériels…)

🞏 Plan de financement sur 3 ans

🞏 Compte de résultat prévisionnel sur 3 ans

🞏 Principaux devis

🞏 Bail commercial (projet ou ancien), le cas échéant

🞏 Statuts ou projets de statuts en cas de société

Si projet de reprise :

🞏 3 derniers bilans du cédant

🞏 Le chiffre d’affaires depuis la clôture du dernier exercice de l’entreprise reprise (Situation à moins de 6 mois)

🞏 Echéanciers des prêts professionnels en cours de l’entreprise reprise (en cas de rachat de parts sociales)

Attention : Dans le cadre de l’étude de la demande de prêt d’honneur, des éléments complémentaires pourront être demandés, notamment des éléments d’analyse dans en cas d’un accompagnement par une autre structure de la phase structuration financière du dispositif STARTER de la Région Hauts-de-France.

# Sommaire

## Présentation du créateur et de son entreprise p. 3

A) Le créateur p. 3

B) L’entreprise p. 4

### Le projet p. 5

A) Description du projet p. 5

B) Votre motivation p. 5

C) Le produit/le service p. 5

D) Le marché p. 5

E) Les moyens p. 7

F) La stratégie commerciale/le positionnement de l’entreprise p. 8

### Le financement du projet p. 10

A) Le plan de financement sur 3 ans p. 10

B) Le compte de résultat sur 3 ans p. 11

C) Le plan de trésorerie p. 13

###  Validation du projet p. 14

#### Le créateur, l’accompagnateur : les attentes, les préconisations. p. 15

A) Points forts/points faibles p. 15

B) Attente en terme de suivi p. 15

C) Préconisation en terme de suivi de la part de l’opérateur ………. .p. 15

#### **Quelques conseils pratiques**

**Les premiers pas du créateur d'entreprise, vos interlocuteurs avant la création ou la reprise.**

Le recours au conseil pour un porteur de projet, quel que soit son statut social, est reconnu par l'ensemble des acteurs de la création/reprise d'entreprise comme étant un facteur fondamental à la fois dans la concrétisation du passage à l'acte et dans sa réussite, mais également dans la consolidation des entreprises créées.

Les difficultés que doivent affronter les porteurs de projet, puis les créateurs (après la création et 3 ans plus tard) sont professionnelles, économiques, managériales, comportementales et psychologiques.

L'accompagnement consiste à offrir au porteur de projet, dans le respect de son projet, de son autonomie et de ses compétences, un ensemble de ressources dans lesquelles il va puiser pour conduire son projet.

L'accompagnement doit donc nécessairement être personnalisé, comporter une dimension de diagnostic, de préconisation, d'expertise et de conseil. Seuls des organismes qualifiés disposant d'une expérience dans le domaine de la création, d'un niveau de qualification élevé des personnels, d'une capacité d'accueil permanente, d’un volume d’affaires suffisantes sont en mesure d'assurer ces prestations de qualité.

## **Présentation du créateur et de son entreprise**

### Le créateur : fiche à démultiplier selon le nombre de porteurs de projets.

|  |  |
| --- | --- |
| Nom, Prénom |  |
| Date et lieu de naissance |  |
| Adresse, code postal, ville, |  |
| Téléphone |  |
| Adresse email |  |
| Nombre d’enfants à charge |  |
| Situation du conjoint(e)  |  |
| **Situation familiale** |
| Célibataire |  | Pacsé(e)  |  | Autres (précisez) : |  |
| Marié(e) |  | Vie maritale |  |  |
| Divorcé(e) |  | Veuf(ve) |  |

|  |
| --- |
| **Statut précédent la création d’entreprise** |
| Etudiant |  | Chef d’entreprise |  | Bénéficiaire du RSA |  |
| Apprenti |  | DE de moins d’un an |  | Sans profession |  |
| Salarié |  | DE de plus d’un an |  | Autres (précisez) |  |

**Avez-vous eu une expérience en création/reprise d’entreprise ?**

**Quelles sont les raisons de l’arrêt (vente, échec …)**

Curriculum Vitae (joindre en annexe si existant)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Dates**(période du…au…) | **Formation ou poste occupé** | **Etablissement/ entreprise** | **Commentaires** |
| **Formations** |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **Expériences professionnelles** |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

### L’entreprise

|  |  |
| --- | --- |
| Raison sociale Nom commercial si différent |  |
| Adresse, Code postal, Ville, |  |
| Téléphone |  |
| Adresse email |  |
| Forme juridique choisiePourquoi avoir choisi ce statut ? |  |
| Régime fiscal choisi Pourquoi avoir choisi ce statut ? |  |
| Choix du statut du conjoint  |  |
| Montant et répartition du capital en cas de société |  |
| Date prévue d’inscription au CFE compétent (CCI, CMA, URSSAF…) |  |
| Nombre de salariés prévu dans l’entreprise au démarrage |  |
| **Si entreprise déjà existante :** |
| - Numéro d’immatriculation- Date et lieu d’immatriculation- Numéro SIRET- Numéro SIREN- Code NAF |  |
| **Si reprise d’une entreprise, informations sur l’entreprise reprise** |
| Numéro d’immatriculation- Date et lieu d’immatriculation- Numéro SIRET- Numéro SIREN- Code NAF |  |

### **Le projet**

###### Description du projet

#### **Votre motivation**

Ce qui vous a amené à choisir la création d’entreprise. Pourquoi cette activité en particulier ?

#### **Le produit/le service**

Selon l’activité, joindre en annexe votre arbre d’activités.

* **Description des produits et/ou services proposés ; quelles parts respectives représentent ils dans le chiffre d’affaires ?**

* **Pourquoi avoir choisi ces produits ou services ?**

#### **Le Marché**

* **Connaissez-vous l’évolution du marché depuis 5 ans et comment l’imaginez-vous dans les 5 prochaines années ?**

* **La réglementation professionnelle : y a-t-il des réglementations spécifiques à l’exercice de votre activité  (diplôme, lois …) ?**

* **La clientèle**

Description de la clientèle visée (zone géographique, type de clientèle…)

* **Pourquoi cibler cette clientèle ?**

Si étude ou analyse du marché déjà réalisée, la joindre. Préciser si la clientèle est acquise ou encours d’acquisition.

* + - **La concurrence**

(Préciser s’il s’agit de concurrents directs ou indirects)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Les concurrents** | **Description des concurrents** | Les points faibles et points forts**des concurrents** |
|  | Exemple : évolution du CA, niveau de profit… ou tout autre élément pertinent |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

**Quelle est votre valeur ajoutée par rapport à vos concurrents ?**

* **Les fournisseurs**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Les fournisseurs | **Description des fournisseurs** | **Pourquoi avoir choisi****ce(s) fournisseur(s) \*** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

(\*) Quelles sont vos conditions d’achats, vos délais de paiements, vos délais de livraison…

###### Les moyens

* **Le local**Description, superficie, emplacement, type de bail (précaire ou non, est-ce une reprise de bail, y a-t-il une promesse de bail signée …)

* + - * **Les moyens matériels**(préciser si matériel acquis ou à acquérir au démarrage et à échéance de 3 ans)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Date d’achat | Objet | Montant d’achat HT | Durée d’amortissement |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

* **Les moyens humains**(Préciser le type de contrat)

|  |  |
| --- | --- |
|  | NOMBRE soit ….. ETP (équivalent temps plein) en dehors du dirigeant |
|  | **Début d’activité** | **Fin de 1ère année** | **Fin de 2ème année** | **Fin de 3ème année** |
| Productif |  |  |  |  |
| Encadrement |  |  |  |  |
| Commercial |  |  |  |  |
| Administration et Direction |  |  |  |  |
| Total |  |  |  |  |

* **Les associés**en quoi vos éventuels associés sont un atout pour votre projet ? Liens avec le créateur, répartition des rôles…

* **Quel est votre réseau relationnel en rapport avec votre projet, rôles exact de chacun, pourquoi ?**

1. **La stratégie commerciale/le positionnement de l’entreprise**
* **Quels produits pour quel type de clientèle ?**Selon l’activité, joindre votre tableau stratégique en annexe

* **Méthode de calcul du prix, de votre marge commerciale et votre positionnement par rapport à la concurrence. Comparer avec les moyennes professionnelles du secteur d’activités.**

* **Politique suivie en matière de produit/service : quel est votre « plus » ?**

* **Politique suivie en matière de distribution, de ventes et de publicité (joindre vos projets de flyers, cartes de visite, sites internet …)**

* **Comment voyez-vous votre entreprise dans 3 ans, 5 ans et 10 ans en termes d’effectif, de chiffres d’affaires, de marché.**

Le financement

*Les éléments de financement (plan de financement, compte de résultat prévisionnel et plan de trésorerie) doivent être ceux produits par une structure d’accompagnement ou un cabinet d’expertise comptable*

###### Le plan de financement sur 3 ans (pour exemple)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Plan de financement** (HT et en euros) | **Démarrage** | **Année 1** | **Année 2** | **Année 3** |
| Besoins |  |  |  |  |
| **Immobilisations incorporelles**- Fonds de commerce- Droit au bail- Frais d’établissement- Autre (préciser type cautions loyers, frais d’agence, ouverture compteur …) |  |  |  |  |
| **Immobilisations corporelles** (investissements)- Terrains- Constructions- Installation (aménagements)- Véhicule professionnel- Matériel- Mobilier- Autre : signalétique, lettrage, pub |  |  |  |  |
| **Immobilisations financières** (ex : dépôt de garantie) |  |  |  |  |
| **TVA Récupérable** |  |  |  |  |
| **Remboursement annuel du capital de l’emprunt** |  |  |  |  |
| **Besoin en fonds de roulement** (BFR)- Constitution (stock, loyer mensuel, assurance, publicité…)- Accroissement en années 2 et 3 |  |  |  |  |
| **Total besoins** |  |  |  |  |
| **Ressources** |  |  |  |  |
| **Capitaux propres**- Apport personnel* Apport en nature
* Apport en numéraire

- Apport des associés- Autres (préciser)* Prêt familial sans intérêt
 |  |  |  |  |
| **Emprunts** (joindre tableaux d’amortissement)- Emprunt bancaire- Autres emprunts (préciser PFIL, ADIE…)- NACRE |  |  |  |  |
| **Prime, subvention**- DRAC- Autres (préciser) |  |  |  |  |
| **Capacité d’autofinancement** (CAF) |  |  |  |  |
| **Total ressources** |  |  |  |  |

###### Le compte de résultat sur 3 ans

* **Méthode de calcul du chiffre d’affaires**

* **Calcul du besoin en fonds de roulement**

* **Calcul du seuil de rentabilité (point mort)**

**Complément d’informations utiles à l’analyse financière :**

* Nature (prêt, loyer …) et montant de l’endettement personnel actuel (joindre tableau récapitulatif si nécessaire)

* Revenus, indemnités actuels (avant la création)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Le compte de résultat** (pour exemple)(HT et en euros) | **Année 1** | **Année 2** | **Année 3** |
| **Produits** |  |  |  |
| Chiffre d’affaires- Ventes de produits- Prestations de servicesSubvention d’exploitationProduits financiersProduits exceptionnels |  |  |  |
| **Total Produits** |  |  |  |
| **Charges** |  |  |  |
| **Achats** - Matières premières- Marchandises- Fournitures diverses- Emballages |  |  |  |
| **Charges externes**- Sous-traitance- Loyer- Charges locatives- Entretien et réparations (locaux, matériels)- Fournitures d’entretien- Fournitures non stockées (eau, gaz, électricité, fournitures bureaux)- Assurances (local, véhicule d’exploitation, biens et personnes)- Frais de formation- Documentation- Honoraires- Publicité- Transports- Crédit-bail (leasing)- Déplacement, missions- Frais postaux, téléphone- Frais bancaires, commissions CB, fonctionnement… |  |  |  |
| **Impôts et Taxes** |  |  |  |
| **Charges de personnel**- Rémunérations des salariés- Charges sociales des salariés- Prélèvement de l’exploitant |  |  |  |
| **Charges sociales de l’exploitant**- Acompte provisionnel- Régularisation |  |  |  |
| **Charges financières** (intérêt des emprunts) |  |  |  |
| **Capacité d’autofinancement** |  |  |  |
| Charges exceptionnellesDotation amortissements et provisionsImpôt sur les bénéfices (pour sociétés) |  |  |  |
| **Total des charges** |  |  |  |
| **Résultat (bénéfice ou perte)** |  |  |  |

**C) Le plan de trésorerie** (pour exemple)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Juil | Août  | Sept | Oct | Nov | Déc | Janv | Fév | Mars | Avril | Mai | Juin |
| 1 - Solde en début de mois |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Encaissements TTC▪ d'exploitation- Ventes encaissées (Règlements clients)▪ hors exploitation- Apport en capital- Emprunts LMT contractés- Prime (subvention) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 - Total |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Décaissements TTC▪ d'exploitation- Paiement marchandises, approvisionnement, matières premières, fournitures, eau, énergie, ...- Autres charges externes- Impôts, taxes et versements assimilés- Charges de personnel- Impôt sur les bénéfices, ...- Charges financières▪ hors exploitation- Remboursement emprunts à terme - Achat d'immobilisations |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 - Total |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4 - Solde du mois = 2 - 3 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5 - Solde fin de mois = 1 + 4 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Validation du dossier

**Le Créateur**

J’atteste sur l’honneur l’exactitude des renseignements fournis dans ce dossier prévisionnel.

**Date et signature du demandeur :**

**L’opérateur de conseil**

**Nom de la structure :**

**Nom de la personne chargée de l’accompagnement du dossier au sein de la structure :**

Atteste que

Madame/Monsieur ……………………………………………………………………………...

A suivi un stage (thème, durée, date de réalisation)

A bénéficié d’un accompagnement (précisez)

**Date et signature du chargé de mission :**

Le créateur, l’accompagnateur : les attentes, les préconisations.

A) Points forts/points faibles

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Points forts****(décrire)** | **Points faibles****(décrire)** | **Actions correctives****(prévues ou à prévoir)** |
| **Le créateur** |  |  |  |
| **Le projet** |  |  |  |
| **L’environnement familial** |  |  |  |

###### Attente en terme de suivi

**Organisme choisi pour réaliser le suivi :**

###### Préconisation de suivi (après inscription) de la part de l’organisme en charge de l’accompagnement du porteur de projet