



PRESOL
PRÊTS SOLIDAIRES
ILLE & VILAINE 

DEMANDE DE PRET D'HONNEUR

Nom de demandeur :

Date de dépôt du dossier :

FICHE SIGNALÉTIQUE DE L'ENTREPRISE

Raison Sociale :

Adresse :

Code Postal : Ville :

Tél : Fax :

Forme juridique (E.I., SA, SARL, EURL...):

Précisez, en fonction de l'état d'avancement de votre projet :

Date de création / Date de lancement envisagé :

N° SIRET :

N° RM et/ou RC :

Code NAF :

Régime fiscal :

Régime d'imposition :

FINANCEMENT

- Apport personnel :
- Prêt bancaire / ADIE :
- Aides, subventions :
 - Montant :
 - Modalités :

PRESENTATION DU PORTEUR DE PROJET ET DE SES ASSOCIES

ETAT CIVIL

Nom : Prénom :
Adresse :
Code Postal : Ville :
Date de naissance : Lieu de naissance :

SITUATION DE FAMILLE

Célibataire Marié(e) Divorcé(e) Séparé(e)
Autre :
Nombre de personnes à charge (*y compris les enfants, en précisant leur âge*) :
.....
Régime matrimonial :
Votre conjoint participe-t-il (elle) à votre projet ? Oui Non

SITUATION PROFESSIONNELLE

Vous êtes : Salarié Indépendant Etudiant
 Rmiste Retraité
 Demandeur d'emploi *Date d'inscription ANPE* :

Votre conjoint : Salarié Indépendant Etudiant
 Rmiste Retraité
 Demandeur d'emploi *Date d'inscription ANPE* :

Quels sont vos diplômes ?
.....

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.

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

Motivations – compétences :

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

SITUATION FINANCIERE

Revenus professionnels :

Autres revenus :

Endettement mensuel personnel :

Etes-vous : Propriétaire
 Locataire

PRESENTATION DU PROJET

Description succincte de votre projet :

Est-ce : une création une reprise

Allez-vous créer : seul en équipe

Combien de personnes comprend votre équipe ?

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)*

.....
.....

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 MARCHÉ

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

CHIFFRE D'AFFAIRES PREVISIONNEL

	Année 1	Année 2	Année 3
CA HT			

Vous pouvez décomposer le CA par activité

Décomposez, dans la mesure du possible, le chiffre d'affaires du premier exercice :

CA HT	Janv	Fév	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc
-												
-												
-												
-												
-												

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	Neuf / occasion				
Location	(loyer annuel en euros)				
Crédit-bail	(Loyer annuel en euros)				

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									

PLAN DE FINANCEMENT

Ceci est un plan de financement de démarrage.

BESOINS	Démarrage
<p><i>IMMOBILISATIONS INCORPORELLES</i> Frais de premier établissement Fonds de commerce Droit au bail</p> <p><i>IMMOBILISATIONS CORPORELLES</i> Terrains Construction Véhicules Aménagement et installation Matériel et outillage Matériel de bureau Mobilier Stock Autres (précisez)</p> <p>TOTAL INVESTISSEMENTS</p> <p><i>BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT</i></p> <p><i>IMMOBILISATIONS FINANCIERES</i> (dépôt de garantie...)</p>	
TOTAL DES BESOINS	
RESSOURCES	Démarrage
<p><i>CAPITAUX PROPRES</i> Apport créateur Apport associés</p> <p><u>Prêt PRESOL</u></p> <p><i>EMPRUNTS LONG ET MOYEN TERME</i></p> <p><i>AIDES ET SUBVENTIONS</i></p>	
TOTAL DES RESSOURCES	

COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL

	EXERCICE 1	EXERCICE 2	EXERCICE 3
PRODUITS			
Vente de produits finis			
Prestations de services			
Productions vendues			
Commissions			
Produits financiers			
Autres produits			
CHARGES			
ACHATS			
Matières premières			
Marchandises			
Matières consommables			
Fournitures de bureau			
Emballages			
Matériaux, équipements et travaux			
Energie			
Autres :			
CHARGES EXTERNES			
Sous-traitance			
Loyer et charges locatives			
Entretien et réparations			
Fournitures d'entretien			
Assurances			
Frais de formation			
Honoraires			
Publicité et Documentation			
Transports			
Crédit-bail			
Déplacements / missions			
Frais postaux, téléphone			
IMPOTS ET TAXES (HORS IS)			
Taxe professionnelle			
Taxe d'apprentissage			
Autres taxes			
CHARGES DE PERSONNEL			
Rémunération du personnel			
Charges du personnel			
Prélèvement de l'exploitant			
Cotisation de l'exploitant			
CHARGES FINANCIERES			
Intérêts des emprunts			
Autres :			
CHARGES EXCEPTIONNELLES			
<i>DOTATION AUX AMORTISSEMENTS ET AUX PROVISIONS</i>			
<i>Dotation aux amortissements</i>			
<i>Dotation aux provisions</i>			
TOTAL DES CHARGES			
RESULTAT COMPTABLE			
CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT (Résultat comptable + DAP – Reprises sur amortissement)			

