

PLATE-FORME REGIONALE D'AVANCES REMBOURSABLES DES METIERS DE L'ARTISANAT

**AVANCES REMBOURSABLES DES METIERS DE L'ARTISANAT
EN FAVEUR DE LA REPRISE D'ENTREPRISE**

**Dossier de demande
à déposer à :
Plate-forme Régionale d'Avances Remboursables des Métiers de l'Artisanat
9 rue Léon Trulin – 59000 Lille**

Avec le soutien financier de :



CARACTERISTIQUES PRINCIPALES DU DISPOSITIF D'AVANCES REMBOURSABLES
AUX METIERS DE L'ARTISANAT
EN FAVEUR DE LA REPRISE D'ENTREPRISE

Plan Régional pour le Développement de l'Artisanat (P.R.D.A.)

1. Objectif :

Encourager et favoriser la reprise des entreprises artisanales, ainsi que le maintien et le développement de l'emploi dans le secteur artisanal.

Le Fonds d'Aide à la Reprise d'Entreprises Artisanales s'intègre au Programme Régional de Développement de l'Artisanat (PRDA) visant à promouvoir et développer les entreprises artisanales du Nord-Pas de Calais.

2. Bénéficiaires :

Les repreneurs d'entreprises artisanales (entreprises inscrites au Répertoire des métiers), situées dans la région Nord – Pas de Calais. Sont également éligibles les reprises familiales.

Le repreneur devra respecter les conditions de qualification nécessaires à l'immatriculation.

L'octroi de l'aide est subordonné à l'obtention d'un prêt bancaire à long ou moyen terme ou d'un crédit vendeur d'un montant au moins égal au montant de l'avance remboursable.

Le montant de l'apport personnel doit être au moins égal à 50 % du prêt d'honneur.

Le prêt d'honneur est cumulable avec toute autre subvention accordée à l'exclusion des prêts d'honneur accordés par les autres Plates-Formes d'Initiative Locale.

3. Caractéristiques du prêt :

- Il s'agit d'un prêt sans intérêt et sans caution d'un montant compris entre 2 700 € et 25 000 €.
- Le montant du prêt d'honneur sera décidé par le comité d'agrément sur proposition de l'organisme instructeur. Il est plafonné à 30 % de l'investissement HT.
- Il s'agit d'un prêt à la personne physique.
- Les investissements éligibles doivent atteindre un minimum de 9 000 €.
- Les investissements éligibles représentant l'assiette subventionnable sont :
 - Les investissements repris (corporels et incorporels),
 - les honoraires du notaire, les droits de constitution de la société à l'exclusion des frais de publicité, droits d'enregistrement et frais d'agence.
 - Les investissements nouveaux de matériels de production, de transport, de matériel informatique, de mobilier et les agencements ;
 - Sous les réserves qui suivent, le matériel d'occasion est éligible aux 3 conditions du règlement de la Commission Européenne n° 1685/2000 du 28 juillet 2000, à savoir :
 - le vendeur du matériel devra fournir une déclaration attestant son origine et confirmant qu'à aucun moment, au cours des sept dernières années, le matériel n'a été acquis au moyen d'une aide nationale ou communautaire,

- le prix du matériel d'occasion ne devra pas excéder sa valeur sur le marché et doit être inférieur au coût du matériel similaire à l'état neuf,
- le matériel doit avoir les caractéristiques techniques requises pour l'opération et être conforme aux normes applicables,

- Les investissements non éligibles sont :
- Les investissements réalisés par l'entreprise elle-même ;
 - Les investissements financés par crédit-bail ;
 - Les investissements liés au gros-œuvre et aux VRD.

4. Procédure d'instruction et décision :

- a. le dossier de demande peut être retiré auprès des services de la Chambre de métiers et de l'artisanat de région Nord-Pas de Calais.
- b. le demandeur dépose un dossier de demande auprès de la Chambre de métiers et de l'artisanat de région Nord-Pas de Calais qui le transmet à la Plate-forme Régionale d'Avances Remboursables des Métiers de l'Artisanat qui s'assure de sa complétude et réclame au besoin les pièces manquantes.
- c. Un accusé de réception du dossier complet est adressé à l'artisan par la Plate-forme Régionale d'Avances Remboursables des Métiers de l'Artisanat sous quinzaine.
- d. Le comité d'agrément de la Plate-forme Régionale d'Avances Remboursables des Métiers de l'Artisanat examine la demande sur la base du rapport d'instruction établi par le service instructeur à partir du dossier de demande et des pièces justificatives mais aussi grâce à la présentation du repreneur qui soutient son projet devant le comité.
- e. La notification de l'aide, son conventionnement et son engagement sont faits sur validation par la Plate-forme Régionale d'Avances Remboursables des Métiers de l'Artisanat.

POUR DE PLUS AMPLES RENSEIGNEMENTS

**vous pouvez contacter
la Chambre de métiers et de l'artisanat de Région Nord-Pas de Calais:**

- Antenne d'Arras – 62000
14 bis rue des Rosati
Tél. : 03 21 50 90 90 – Fax : 03 21 50 07 14
sebastien.dufour@artisanat-nordpasdecals.fr
- Antenne de Béthune – 62400
223 boulevard Vauban
Tél. : 03 21 68 71 65 – Fax : 03 21 68 71 68
e-mail : julien.ringard@artisanat-nordpasdecals.fr
- Antenne de Calais – 62100
8 boulevard Gambetta
Tél. : 03 21 36 06 37 – Fax : 03 21 85 29 92
e-mail : christophe.prouvost@artisanat-nordpasdecals.fr
- Antenne de Douai – 59500
300 rue Pilâtre de Rosier – ZI Fort de Scarpe
Tél. : 03 27 98 57 06 – Fax : 03 27 98 82 59
e-mail : antennedouai@artisanat-nordpasdecals.fr
- Antenne de Feignies – Maubeuge
Reflets – Cité de l'Entreprise
95 rue de Neuf Mesnil – 59750 Feignies
e-mail : antennemaubeuge@artisanat-nordpasdecals.fr
- Antenne de Lens – 62300
3 avenue Elie Remaux
Tél. : 03 21 78 25 35 – Fax : 03 21 28 86 60
e-mail : pascal.perron@artisanat-nordpasdecals.fr
- Antenne de Saint-Omer – 62500
14 rue du Lion d'Or
Tél. : 03 21 12 26 80 – Fax : 03 21 12 26 81
e-mail : michel.chaudron@artisanat-nordpasdecals.fr
- Antenne de Valenciennes – 59300
18 avenue des Dentellières
Tél. : 03 27 28 15 60 – Fax : 03 27 28 15 61
e-mail : antennevalenciennes@artisanat-nordpasdecals.fr
- Antenne d'Avesnes-sur-Helpe – 59440
3 avenue Charles de Gaulle
Tél. : 03 27 56 19 19 – Fax : 03 27 56 19 18
e-mail : antenneavesnes@artisanat-nordpasdecals.fr
- Antenne de Boulogne-sur-Mer – 62280
ZAC du Montjoie – Saint-Martin – Boulogne
Tél. : 03 21 99 87 70 – Fax : 03 21 80 86 65
e-mail : thimothee.dilly@artisanat-nordpasdecals.fr
- Antenne de Cambrai – 59400
15 rue du Maréchal Juin
Tél. : 03 27 78 36 30 – Fax : 03 27 82 31 49
e-mail : antennecambrai@artisanat-nordpasdecals.fr
- Antenne de Dunkerque – 59140
Maison du développement économique
66 rue des chantiers de France
Tél. : 03 28 22 64 03 – Fax : 03 28 22 64 04
e-mail : antennedunkerque@artisanat-nordpasdecals.fr
- Antenne d'Hazebrouck – 59190
Centre Directionnel
41 avenue du Mal de Lattre de Tassigny
Tél. : 03 28 40 76 16 – Fax : 03 28 41 53 33
e-mail : antennehazebrouck@artisanat-nordpasdecals.fr
- Antenne de Lille - 59000
16 rue d'Inkermann
Tél. : 03 20 12 36 59 – Fax : 03 20 12 36 66
e-mail : serviceeconomique@artisanat-nordpasdecals.fr
- Antenne de Saint-Pol-sur-Ternoise – 62130
1 place de Verdun
Tél. : 03 21 03 27 21 – Fax : 03 21 41 38 97
e-mail : sylvie.dufour@artisanat-nordpasdecals.fr



**Chambres de Métiers
et de l'Artisanat**

Région Nord - Pas-de-Calais

Liste des pièces justificatives à joindre à la demande

Liste des pièces justificatives pour la constitution du dossier :

- Lettre de demande d'avance remboursable libellée à l'attention de Monsieur le Président de la Plateforme Régionale d'Avances Remboursables des métiers de l'artisanat
- Le dossier dûment complété
- Le CV détaillé du porteur de projet
- L'extrait D1 attestant de l'immatriculation au Répertoire des métiers (si entreprise existante)
- Une attestation sur l'honneur du demandeur de la régularité de sa situation au regard des obligations fiscales et sociales
- S'il s'agit d'une société, les statuts de l'entreprise
- Les liasses fiscales complètes (imprimés CERFA) des 3 derniers exercices du cédant
- Le(s) accord(s) de prêt bancaire (ou prêt vendeur) précisant le montant du prêt, sa durée de remboursement et le taux du prêt ou la demande de financement bancaire ;
- Les devis correspondant au programme d'investissements supplémentaires ;
- La copie de l'acte de cession faisant apparaître la liste du matériel vendu (ou le compromis de vente) ;
- En cas d'achat de matériel d'occasion :
 - Le vendeur fournit une déclaration attestant son origine et confirmant qu'à aucun moment, au cours des sept dernières années, le matériel n'a été acquis au moyen d'une aide nationale ou communautaire ;
 - L'acheteur fournit une attestation stipulant que le prix du matériel d'occasion n'excède pas sa valeur sur le marché, qu'il est inférieur au coût du matériel similaire à l'état neuf et qu'il a les caractéristiques techniques requises pour l'opération et est conforme aux normes applicables notamment en matière environnementale et de sécurité.
- Un Relevé d'Identité bancaire ou postale personnel.

Pour le déblocage de l'avance remboursable :

- L'extrait D1 attestant de l'immatriculation au Répertoire des métiers ;
- Le(s) accord(s) de prêt bancaire (ou prêt vendeur) précisant le montant du prêt, sa durée de remboursement et le taux du prêt ;
- L'acte de cession ou l'attestation du notaire précisant les conditions de la reprise.

LETTRE DE DEMANDE
à Monsieur le Président de la Plate-forme
Régionale d'Avances Remboursables des
métiers de l'Artisanat

Je soussigné(e) :
(Nom – Prénom)

Agissant en qualité de :

De (raison sociale, nature juridique) :

Ayant son siège social à :

Téléphone :

Portable :

Fax :

e-mail :

Sollicite l'avance remboursable de la Plate-forme Régionale d'Avances Remboursables des Métiers de l'Artisanat

Nature de l'opération : Reprise d'entreprise

Localisation de l'opération :

Nombre d'emplois dont la création est envisagée dans un délai de 2 ans :

Montant des investissements totaux :

Montant des investissements éligibles :

Montant de l'avance remboursable :

Fait à

Le

Signature

I. Présentation du repreneur et de son entreprise

A. Le repreneur

Nom, prénom	
Date et lieu de naissance	
Adresse, code postal, ville	
téléphone, fax, adresse e.mail	
Nombre d'enfants à charge	
Situation du conjoint(e)	

Situation familiale		Statut précédent la création d'entreprise		
Célibataire		Etudiant		DE de moins d'un an
Marié(e)		Apprenti		DE de plus d'un an
Divorcé(e)		Salarié		Bénéficiaire du RMI
Pacsé(e)		Chef d'entreprise		Sans profession
Vie maritale				Autres (précisez)
Veuf(ve)				
Autres (précisez)				

Si plusieurs porteurs de projet pour un même projet : repreneur B

Nom, prénom	
Date et lieu de naissance	
Adresse, code postal, ville	
téléphone, fax, adresse e.mail	
Nombre d'enfants à charge	
Situation du conjoint(e)	

Situation familiale		Statut précédent la création d'entreprise		
Célibataire		Etudiant		DE de moins d'un an
Marié(e)		Apprenti		DE de plus d'un an
Divorcé(e)		Salarié		Bénéficiaire du RMI
Pacsé(e)		Chef d'entreprise		Sans profession
Vie maritale				Autres (précisez)
Veuf(ve)				
Autres (précisez)				

Avez-vous eu une expérience en création/reprise d'entreprise ? Quelles sont les raisons de l'arrêt (vente, échec...) ?

.....
.....

Quelles sont vos qualifications professionnelles (titres et diplômes pour les métiers artisanaux réglementés conformément à la loi sur les qualifications du 07 juillet 1996) ? :

.....

B. L'entreprise

Raison sociale et nom commercial si différent	
Adresse, code postal, ville	
téléphone, fax, adresse e.mail	
Forme juridique choisie (cf. descriptif en annexe) Pourquoi avoir choisi ce statut ?	
Régime fiscal choisi (cf. descriptif en annexe) Pourquoi avoir choisi ce régime ?	
Choix du statut du conjoint	
Montant et répartition du capital en cas de société	
Date prévue d'inscription au CFE	
Nombre de salariés dans l'entreprise au démarrage	
Si entreprise déjà existante - Numéro d'immatriculation - Date et lieu d'immatriculation - Numéro SIRET - Numéro SIREN - Code NAF	

II. Le projet

A. Description du projet

.....

B. Votre motivation

- Ce qui vous a amené à choisir la reprise d'entreprise.
- Pourquoi cette activité en particulier ?

.....

Dossier de synthèse créateur / Je Crée en Nord/Pas-de-Calais

C. Le produit/ le service

Description des produits et/ou services proposés : quelles parts respectives représentent-ils dans le chiffre d'affaires ?

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

Pourquoi avoir choisi ces produits ou services ?

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

D. 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...)

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

- Si étude ou analyse du marché déjà réalisée, la joindre. Préciser si la clientèle est acquise ou en cours d'acquisition.

.....

.....

.....

.....

➤ **La concurrence**

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 paiement, vos délais de livraison...

E. 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 humains (notamment sur les modalités de recrutement cf. annexe)**

	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 ? Lien avec le repreneur, répartition des rôles

.....

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

.....

F) La stratégie commerciale/le positionnement de l'entreprise

- **Insérer votre tableau stratégique (cf modèle en annexe) : quels produits pour quel type de clientèle ?**
- **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'activité.**

.....

- **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 visites, site internet...)**

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

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

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

IV. Le financement

Le compte de résultat sur 3 ans

- **Méthode de calcul du chiffre d'affaires**

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



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

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

➤ **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 reprise)**

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

III. Le repreneur, l'accompagnateur : les attentes, les préconisations

A) Points forts/points faibles

	Points forts (décrire)	Points faibles (décrire)	Actions correctives (prévues ou à prévoir)
Le repreneur			
Le projet			
L'environnement familial			

B) Attente en termes de suivi

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

Organisme choisi pour réaliser le suivi :

.....
.....

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

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

IV. Complément d'informations

Pourquoi le cédant souhaite-t-il vendre l'entreprise ?

.....

.....

Y-a-t-il une période commune entre le cédant et le repreneur ? Comment est-elle organisée ?

.....

.....

.....

L'activité de l'entreprise (au cours des 3 dernières années)

Analyse de l'activité	20..	20..	20..
<ul style="list-style-type: none"> • Chiffres d'affaires HT <ul style="list-style-type: none"> • Négoce • Production • Prestations 			
• Résultat net			
• Date de clôture			

Expliquez les variations éventuelles :

.....

.....

.....

.....

Comment l'effectif de l'entreprise a-t-il évolué au cours des 3 dernières années ?

Nature du poste	20..	20..	20..
Total des salariés			
Apprentis			

En cas de suppression de poste, quelle en a été la cause ?

.....

.....

Programme d'investissement :

- Ce programme doit correspondre exactement aux devis ou factures joints, ainsi qu'au plan de financement, afin que l'investissement concerné puisse être pris en considération.
- Précisez s'il s'agit de matériel neuf ou d'occasion, et dans ce dernier cas, joignez les justificatifs demandés dans la liste des pièces justificatives (page 5)
- Détail des investissements du programme (les montants doivent être portés hors taxes) :

Nature de l'investissement	20..	20..

Compte de résultat prévisionnel

	20..	%	20..	%
<ul style="list-style-type: none"> • Ventes de produits finis • Ventes de marchandises • Prestations de services • Autres ventes 				
A = TOTAL DU CHIFFRE D'AFFAIRES				
<ul style="list-style-type: none"> • Achats consommés de matières et fournitures (1) • Achats de marchandises 				
B = TOTAL ACHATS				
C = MARGE (A – B)				
<ul style="list-style-type: none"> • Achats non stockés (2) • Sous-traitance • Locations • Entretien-réparations • Assurances • Documentation • Personnel intérimaire • Honoraires • Publicité • Frais de transport • Missions-réceptions • Frais postaux et téléphone • Services bancaires (3) • Autres frais généraux 				
D = TOTAL CHARGES EXTERNES				
E = VALEUR AJOUTEE (C – D)				
<ul style="list-style-type: none"> • Impôts et taxes (4) • Salaires • Charges sociales sur salaires • Cotisations de l'exploitant 				
F = EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION				
<ul style="list-style-type: none"> • Amortissements • Provisions 				
G = RESULTAT D'EXPLOITATION				
<ul style="list-style-type: none"> • Produits financiers • Charges financières • Produits exceptionnels • Charges exceptionnelles 				
H = RESULTAT BRUT				
<ul style="list-style-type: none"> • Impôt sur les bénéfices 				
I = RESULTAT NET				

(1) Achats consommés = achats effectués + stock de début de période – stock de fin de période

(2) Achats non stockés = eau, gaz, électricité, carburant, petites fournitures de bureau et petit outillage

(3) Frais bancaires annexes à l'exclusion des intérêts d'emprunts

(4) A l'exclusion de la TVA et de l'impôt sur les bénéfices

Plan de financement prévisionnel :

	Initial	20..	20..	Total
<u>INVESTISSEMENTS</u>				
• Corporels				
○ Bâtiments				
○ Agencements				
○ Matériel				
• Incorporels				
• Financiers				
<u>FONDS DE ROULEMENT</u>				
• Reconstitution				
• Augmentation du BFR				
<u>REMBOURSEMENT D'EMPRUNT</u>				
• Emprunts anciens				
• Emprunts nouveaux (liés au programme)				
<u>DISTRIBUTION DE DIVIDENDES</u>				
<u>PRELEVEMENTS DE L'EXPLOITANT</u>				
TOTAL DES BESOINS				
<u>APPORTS</u>				
• En capital				
• En comptes courants				
CESSIONS D'ACTIFS				
M.B.A.				
SUBVENTIONS SOLLICITEES				
-				
-				
AVANCE REMBOURSABLE				
EMPRUNTS A L.M.T.				
-				
-				
-				
TOTAL DES RESSOURCES				
ECART ANNUEL				
ECART CUMULE				

Plan de trésorerie

Entrées	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6
Fabrication - Prestations						
Ventes						
Capital - apport						
Emprunts						
Avance Remboursable						
Autres						
Total entrées						
Sorties						
Achats MP						
Achats marchandises						
Achats non stockés						
Locations						
Assurances						
Honoraires						
Publicité						
Frais postaux et téléphone						
Services bancaires						
Impôts et taxes						
Charges de personnel						
Rémunération de l'exploitant						
Cotisations de l'exploitant						
Intérêts des emprunts						
Autres charges						
Immobilisations corporelles						
Immobilisations incorporelles						
Immobilisations financières						
Frais d'établissement						
Remboursement emprunts						
Remboursement PCE						
Remboursement NACRE						
Remboursement ARR						
Total sorties						
Soldes						
Soldes cumulés						

Annexe

Annexe 1 : Le Projet

➤ Modèle du tableau stratégique

Produits ou services				
Types de Clients				