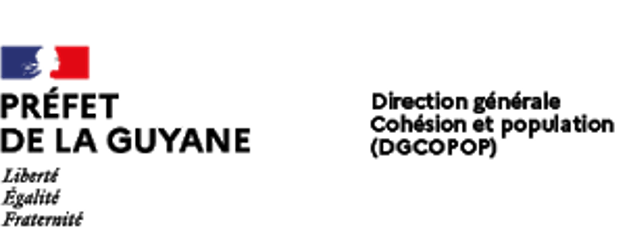
**A retourner impérativement à la Direction Générale de la Cohésion et des Populations**



## Extrait des articles L. 351-24 et R. 351-44 du Code du Travail :

###### Un décret en Conseil d’État définit les conditions d’accès au bénéfice des droits mentionnés au premier alinéa et de l’aide prévue au huitième alinéa, en fonction des caractéristiques du projet de création ou de reprise d’entreprise, notamment sa réalité, sa consistance et sa viabilité, compte tenu de l’environnement économique local.

Peuvent être admises au bénéfice de l’aide instituée par l’article L. 351-24 les personnes qui :

* présentent un projet de création ou de reprise réel, consistant et viable au regard de l’environnement économique local, des moyens mobilisés pour sa réalisation ainsi que de leurs compétences ;
* sont indépendantes de leurs donneurs d’ouvrage.

La demande d’aide doit être préalable à la création ou la reprise d’entreprise ou à l’exercice de la nouvelle activité. Elle est accompagnée d’un dossier justifiant que le demandeur remplit les conditions visées aux 1°, 2° et 3° du présent article.

**IT 951 041**

**DOSSIER DE DEMANDE D’AIDE A LA CREATION D’ENTREPRISE**

**Informations importantes**

Le financement du Projet Initiative Jeune (PIJ) est assuré par la Direction Générale de la Cohésion et des Populations (DGCPOP).

Le montage dossier de demande de financement doit être fait par l’un des organismes agréés par la DGCOPOP, à savoir :

* [Initiative Centre Est Guyane](https://www.initiative-ceguyane.fr/)
* [ADIE](https://www.adie.org/devenir-partenaire/guyane/)
* [Initiative Ouest Guyane](http://www.initiative-ouestguyane.fr/)
* [BGE Guyane](https://www.bge-guyane.com/)

Une fois complété, votre dossier **passe en commission** pour décider de l’attribution de la subvention.

Cette commission qui se réunit à minima **tous les deux mois**.

Cette commission est composée de représentants des structures suivantes :

* Direction de l’emploi du travail de la concurrence et de la consommation
* CTG
* Chambre des métiers et de l’artisanat
* Chambre de commerce et de l’industrie
* Préfecture
* Pôle Emploi
* Communautés d’agglomérations (CACL, CCDS, CCOG, CCEG)
* MEDEF

Et selon les projets

* Réseau Entreprendre
* Pôles économiques des communes
* Premières de Guyane
* Agefiph

A l’issue de la commission, un courrier vous est adressé pour vous informer du résultat, en cas de résultat positif, **vous disposez de 3 mois pour effectuer l’immatriculation** de votre activité.

La subvention vous sera versée pour moitié à l’immatriculation de votre activité et pour moitié six mois après sous réserve de fournir les documents exigés.

En cas de refus de la commission, vous pouvez déposer un recours dans les deux mois en apportant des éléments complémentaires à votre première demande.

# Dossier de demande d’aide à la création d’entreprise

## Désignation du demandeur

|  |  |
| --- | --- |
| NOM : | Prénom : |
| Nom de naissance : | Date de naissance : |
| Tél : | Mail : |
| Adresse : | |
| CP : | Commune : |

|  |  |
| --- | --- |
| QPV :  Oui  Non (Vérifiez si votre adresse fait partie d’un quartier prioritaire sur <https://www.geoportail.gouv.fr/donnees/quartiers-prioritaires>) | RQTH (Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé) :  Oui  Non  En cours |
| Situation DE  DE de plus de 6 mois  DELD (un an et plus)  DE en activité réduite inscrit à CAP Emploi  En activité (CDD de plus de 6 mois, travailleur indépendant)  NEET | |

# Entreprendre

## Description du projet

|  |
| --- |
| Description du projet |
|  |
| A quelle(s) problématique(s) répondez-vous ? |
|  |
| Par quelle(s) solution(s) |
|  |

## Secteur d’activité

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Services aux entreprises | Commerce & réparation | Hôtellerie/Restauration |
| Services à la personne | Artisanat | Transport |
| Autres services | Agriculture | BTP |
| Santé et action sociale | Tourisme | Éducation |
| Autre : |  |  |

|  |
| --- |
| Votre activité est-elle réglementée ?  Oui  Non |
| Précisez la réglementation en vigueur |
|  |
| Diplômes et habilitations que vous détenez vous permettant d’exercer l’activité |
|  |

## L’offre commerciale

|  |
| --- |
| Décrivez votre offre commerciale, les biens ou services que vous proposez à la vente |
|  |

# Adéquation Personne Projet

## Motivations et genèse du projet

|  |
| --- |
| Dérivez les éléments qui ont fait naître le projet |
|  |
| Quelles sont vos motivations à entreprendre ? |
|  |

## Votre parcours

### Votre dernière qualification

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Avez-vous déjà exercé un emploi ?  oui  non | |  | |
| Quelle était votre qualification ? | | | |
| Ouvrier | Ouvrier qualifié | Employé | Technicien |
| Agent de maîtrise | Cadre | Autre |  |

### Votre niveau d’études

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Aucun diplôme | DNB | Niv 3 : BEP/CAP | Niv 4 : Bac, Bac pro |
| Niv 5 : Bac +2 | Niv 6 : Bac +3, +4 | Bac +5 et plus |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Diplômes obtenus | | |
| Année | Intitulé | Niveau |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

### Expériences professionnelles en lien avec le projet

|  |
| --- |
| Avez-vous déjà exercé une activité professionnelle **en rapport** avec votre projet ?  Oui  Non |
| Décrivez-là et précisez sa durée |
|  |

### Autres expériences utiles

|  |
| --- |
| Avez-vous déjà exercé une activité professionnelle **sans rapport** avec votre projet qu’il vous paraît **utile** d’exposer ?  Oui  Non |
| Décrivez-là et précisez sa durée |
|  |

## Avez-vous été accompagné(e) pour le montage de votre projet ?

|  |
| --- |
| Oui  Non |
| Si oui, par quel organisme ? |
|  |
| Quelle était la nature de cet accompagnement ? |
|  |

## Quels éléments de votre réseau pensez-vous mobiliser ?

|  |
| --- |
| Décrivez les personnes de votre entourage et/ou les contacts que vous avez susceptibles de vous aider dans votre projet : |
|  |

## Quel sera le rôle de votre entourage familial dans le projet ?

|  |
| --- |
|  |

## Les compétences entrepreneuriales

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Pour ces différentes compétences entrepreneuriales, à quel degré de maîtrise vous situez-vous ? (1 étant le score le plus faible et 5 le plus élevé) | | | | | | |
|  | **NSP** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| Condition physique |  |  |  |  |  |  |
| Temps disponible |  |  |  |  |  |  |
| L’argent dont je dispose |  |  |  |  |  |  |
| Réseau personnel |  |  |  |  |  |  |
| Réseau professionnel |  |  |  |  |  |  |
| Connaissance du secteur d’activité |  |  |  |  |  |  |
| Compétences de direction |  |  |  |  |  |  |
| Compétences commerciales |  |  |  |  |  |  |
| Compétences en gestion/comptabilité |  |  |  |  |  |  |
| Compétences en gestion des ressources humaines |  |  |  |  |  |  |
| Confiance en soi |  |  |  |  |  |  |
| Sens de l’empathie |  |  |  |  |  |  |
| Sens de l’ouverture, curiosité |  |  |  |  |  |  |
| Aptitude à communiquer |  |  |  |  |  |  |
| Imagination, créativité |  |  |  |  |  |  |
| Capacité à prendre des initiatives |  |  |  |  |  |  |
| Gestion du temps |  |  |  |  |  |  |
| Gestion du stress |  |  |  |  |  |  |
| Travail en équipe |  |  |  |  |  |  |
| Autonomie |  |  |  |  |  |  |

# Les moyens de production

## Les moyens matériels

### Quel(s) équipement(s) avez-vous déjà à votre disposition ?

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Type d’équipement** | **Valeur** | **Usage** |
|  | € | Achat  Location  Prêt  Crédit |
|  | € | Achat  Location  Prêt  Crédit |
|  | € | Achat  Location  Prêt  Crédit |
|  | € | Achat  Location  Prêt  Crédit |
|  | € | Achat  Location  Prêt  Crédit |
|  | € | Achat  Location  Prêt  Crédit |
|  | € | Achat  Location  Prêt  Crédit |
| TOTAL | € |  |

### Local commercial

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Utiliserez-vous un local ?  Oui  Non | | | | |
| Description |  | | | |
| Achat  Valeur :      € | Location  Mensualités :      € | Mise à disposition gratuite | Prêt temporaire | Crédit bail  Mensualités :      € |
| Localisation | | | | |
| Commune |  | Position (centre-ville, ZI, Centre commercial…) |  | |

## Les moyens humains

### Recrutements prévus

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Poste | Nb poste | Echéance | Salaire approximatif |
|  |  |  | € |
|  |  |  | € |
|  |  |  | € |

# L’Environnement

## Le marché global

|  |  |
| --- | --- |
| Votre marché est-il ? |  |
| Local | Régional |
| International | En ligne |

|  |
| --- |
| Données globales sur le marché |
|  |

## La clientèle

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Votre clientèle cible | Ses besoins | Votre réponse |
|  |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Les autres segments de clientèle | Leurs besoins | Votre réponse |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| La répartition de votre clientèle | | | |
| Particuliers | % | Entreprises | % |
| Collectivités | % | Associations | % |

|  |
| --- |
| Avez-vous déjà une base de clientèle établie ?  Oui  Non |
| Si oui, décrivez là succinctement |
|  |

|  |
| --- |
| Avez-vous déjà des contacts en vue d’être sous-traitant, partenaire ?  Oui  Non |
| Si oui, décrivez les succinctement |
|  |

## La concurrence

|  |
| --- |
| Quels sont les types de concurrents présents ? |
|  |

## Pour chacun des principaux concurrents, décrivez-le

|  |  |
| --- | --- |
| Nom : | Type de concurrent : |
| Points forts | Points faibles |
|  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Nom : | Type de concurrent : |
| Points forts | Points faibles |
|  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Nom : | Type de concurrent : |
| Points forts | Points faibles |
|  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Nom : | Type de concurrent : |
| Points forts | Points faibles |
|  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Nom : | Type de concurrent : |
| Points forts | Points faibles |
|  |  |

## Vous pouvez joindre un document en annexe si vous avez plus d’informations.

|  |
| --- |
| Quels sont les éléments de différenciation que vous avez identifiés ? |
|  |
|  |
|  |
|  |

## Les fournisseurs

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Localisation de vos fournisseurs | | | |
| Locaux | Métropole | UE | Hors UE |

|  |
| --- |
| Comment les avez-vous connus ? |
|  |
| Pourquoi les avez-vous choisis ? |
|  |
| Avez-vous des accords déjà établis ou en négociation avec certains d’entre eux ? |
|  |

## Les prescripteurs

|  |  |
| --- | --- |
| Citez les différents prescripteurs que vous avez identifié et le type de partenariat envisageable | |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

# La stratégie

## La politique produit/service

|  |
| --- |
| Quelle est la valeur ajoutée de vos ou votre produit(s)/service(s) ? |
|  |

|  |
| --- |
| Quelle est la promesse que vous faites à vos clients/usagers ? |
|  |

|  |
| --- |
| Avez-vous déjà testé vos produits/services auprès de clients ?  Oui  Non |
| Si oui, dans quel cadre ? :  Échantillons  Informel  Vente occasionnelle  Prototypes |
| Activité professionnelle antérieure  Salon  Autre : |
| Quels ont été les retours ? |
|  |

## La distribution

|  |
| --- |
| Quels modes de distribution allez-vous utiliser ? |
| Magasin  en ligne  revendeurs  drop shipping  à domicile Vente en réunion  marchés  porte à porte  Autre : |

## Le positionnement

|  |
| --- |
| Quelle va être votre stratégie d’entrée ? |
| Pénétration  Alignement  Écrémage |
| Comment définiriez-vous les valeurs de votre entreprise ? |
|  |
| Quelle image souhaitez-vous donner de votre entreprise ? |
|  |

## La politique tarifaire

|  |  |
| --- | --- |
| Avez-vous défini vos tarifs ?  Oui  Non | |
| Indiquez vos tarifs (si vous disposez d’une grille tarifaire, d’un menu ou de tout autre document décrivant vos tarifs, joignez-le en annexe au présent dossier) | |
| Quels moyens de paiement acceptez-vous ? | CB  Chèques  Virements  Espèces  Kwak |
| Accordez-vous des délais de paiement à vos clients ?  Non  30j  Paiement en plusieurs fois | |
| Avez-vous négocié des délais de paiement avec vos fournisseurs ? | |
| Non  30j  à la commande suivante  en plusieurs fois | |
| Avez-vous défini des conditions générales de vente ?  Oui  Non | |

## La communication

|  |
| --- |
| Quels canaux de communication allez-vous utiliser ? |
| Réseaux sociaux  Flyers/cartes de visite  Pub TV  Radio  Affichage |
| Réseautage  Référencement  Parrainage Évènementiel  Newsletter |

|  |
| --- |
| Avez-vous préparé un plan de communication ?  Oui  Non |
| Quelles périodes de l’année, évènements ciblez-vous ? |
|  |

Top of Form

*Nom de l’entreprise :*

*Date:*

Business Model Canvas (peut être joint en annexe)

Bottom of Form

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *Partenaires clés*  Qui sont vos partenaires clés ?  Qui sont vos fournisseurs clés ?  Quelles sont les ressources clés que vos partenaires proposent ?  Quelles sont les ressources dans lesquelles vos partenaires excellent ?   * Écrivez ici | *Activités clés*  Quelles sont les activités clés nécessaires pour produire l’offre ? (logistique, marketing, production…)  Quel lien avec les canaux de distribution ?  Quel lien avec la relation client ?  Quel coût, et pour quelles sources de revenus ?   * Écrivez ici | *Offre (proposition de valeur)*  Quelle proposition de valeur pour les clients ?  Quelles solutions concrètes l’offre apporte-t-elle aux clients ?  Quelles solutions l’offre apporte-t-elle à chacun des segments de clientèle ?  Quelle réponse l’offre apporte-t-elle aux besoins concrets des clients ?   * Écrivez ici | | *Relation client*  Quel type de relation chaque segment de clientèle attend-il de l’entreprise ?  Lister les types de relations client.  Comment la relation client s’intègre-t-elle au reste du modèle économique ?  Quel en est le coût ?   * Écrivez ici | *Segments de clientèle*  Quels sont les segments de clientèle cibles ?  Pour qui crée-t-on de la valeur ?   * Écrivez ici |
| *Ressources clés*  Quelles ressources clés la production de l’offre requiert-elle ?  Quelles ressources sont nécessaires en fonction des canaux de distribution choisis, et du type de relation client visé ?   * Écrivez ici | *Canaux de distribution*  A travers quels canaux de distribution souhaite-t-on atteindre les différents segments de clientèle ?  Comment les différents canaux s’intègrent-ils ?  Quel est le canal privilégié ?  Quels sont les canaux les plus adaptés aux habitudes des clients ?   * Écrivez ici |
| *Structure des coûts*  Quels sont les coûts (dépenses) les plus importants générés par le modèle économique ?  Quelles ressources-clés sont les plus coûteuses ?  Quelles sont les activités clés les plus coûteuses ?   * Écrivez ici | | | *Sources de revenus*  Pour quelle proposition de valeur les consommateurs sont-ils prêts à payer ? Combien sont-ils prêts à payer ?  Quel est le mode de paiement préféré des consommateurs ?  Quelle est la part de chaque source de revenus sur le total des revenus ?   * Écrivez ici | | |

Top of Form

# Le prévisionnel financier

## Le Besoin en Fonds de Roulement

## 

## Le calcul du CA

|  |
| --- |
| Précisez le mode de calcul de votre CA |
| Tarif unitaire x nb unités vendues |
| Tarif horaire x nb heure |
| Tarif quotidien x nb de jours |
| Forfaitaire |
| Abonnement |
| Mixte |
| Précisions : |

## Les besoins en investissement

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Type d’équipement** | **Valeur** | **Usage** |
|  | € | Achat  Location  Prêt  Crédit |
|  | € | Achat  Location  Prêt  Crédit |
|  | € | Achat  Location  Prêt  Crédit |
|  | € | Achat  Location  Prêt  Crédit |
|  | € | Achat  Location  Prêt  Crédit |
|  | € | Achat  Location  Prêt  Crédit |
|  | € | Achat  Location  Prêt  Crédit |
| TOTAL | € |  |

## Le plan de financement

## 

## Le compte de résultat prévisionnel

# Le prévisionnel financier

## Quel statut juridique avez-vous choisi ?

## Entreprise Individuelle

## Entreprise Individuelle Régime micro-fiscal (Micro-entreprise)

## Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (EURL)

## Société Anonyme à Responsabilité Limitée (SARL)

## Société par Action Simplifiées (SAS)

## Société par Actions Simplifiées Unipersonnelle (SASU)

## Association

## Autre, Préciser :

## Quel régime fiscal avez-vous choisi ?

## Micro

## BNC

## BIC

# Finalisation du dossier

## Autres éléments que vous souhaiteriez apporter (précisez notamment la forme juridique de la reprise et le plan de reprise, c'est-à-dire les modalités d’accompagnement du cédant, les axes de développement envisagés…) :

## Liste des pièces à fournir

## Dossier daté et signé

## Document d’identité ou carte de séjour en cours de validité

## Attestation de sécurité sociale en cours de validité

## RIB

## Si vous êtes demandeur d’emploi, attestation d’inscription à pôle emploi

## Diplômes & habilitations nécessaires à l’exercice de l’activité

## Extrait fichier Banque de France (à retirer ou demander par mail auprès de l’IEDOM)

## Bordereau de situation fiscale (via votre espace personnel sur le site des impôts)

## Formulaire de demande d’aide

## Attestation sur l’honneur

## Devis correspondant aux investissements à financer

## Attestation de recevabilité (remis par votre organisme accompagnateur)

## Vidéo de présentation (origine du projet, présentation du projet, utilité du PIJ)

**J’atteste sur l’honneur** l’exactitude des renseignements fournis ;

Date et signature du demandeur :

La loi n°78-17 du 6 janvier 1978 relative à l’informatique, aux fichiers et aux libertés, s’applique aux réponses faites sur ce formulaire par les personnes physiques.

Elle garantit un droit d’accès et de rectification pour les données vous concernant auprès de la Direction départementale du travail et de l’emploi.