

CADRE RÉSERVÉ À L'ADMINISTRATION

CACHET DE LA DDTEFP

Dossier N° _____ Remis le _____
Date de début d'activité _____ Reçu le _____
Nom _____ Prénom _____
Nom de l'entreprise _____
Téléphone _____ Département _____



Ministère de l'emploi et
de la solidarité

AIDE A LA CREATION D'ENTREPRISE PAR LES DEMANDEURS D'EMPLOI



DOSSIER DE DEMANDE

à retourner avant
la date de début d'activité
de l'entreprise

DEMANDE D'AIDE À LA CRÉATION D'ENTREPRISE PAR LES DEMANDEURS D'EMPLOI

1

Article 6 de la loi quinquennale n° 93-1313 du 20 décembre 1993 relative au travail, à l'emploi et à la formation professionnelle.

Désignation du demandeur (s'il y a plusieurs demandeurs, c'est le futur dirigeant qui est concerné)

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

Prénom : Date et lieu de naissance :

Adresse N° Rue :

Commune :

Code postal : N° téléphone :

Désignation de l'entreprise

Dénomination sociale : Statut juridique :

Adresse N° Rue :
(personnelle)

Commune :

Code postal : N° téléphone :

Activité principale :

Nombre de personnes pour lesquelles le bénéfice de l'aide est demandé :

Instructions pour remplir votre dossier de demande d'aide

Ce dossier permettra d'apprécier le contenu de votre projet.

Il est divisé en **quatre grands thèmes** : entreprendre, produire, vendre, gérer. Pour chaque thème il convient de répondre aux questions avec précision en allant droit à l'essentiel. En regard de chaque thème vous trouverez quelques conseils pour vous aider à répondre aux

questions et aussi pour vous permettre d'approfondir votre réflexion.

Ce dossier doit être rédigé en **deux exemplaires**, adressés au complet à la Direction Départementale du Travail, de l'Emploi et de la Formation professionnelle.

Détermination de la date de début d'activité

CE DOSSIER DOIT PARVENIR EN DEUX EXEMPLAIRES À LA DIRECTION DÉPARTEMENTALE DU TRAVAIL, DE L'EMPLOI ET DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE AVANT LE JOUR DU DÉBUT DE L'ACTIVITÉ DE L'ENTREPRISE.

La date de début d'activité de l'entreprise créée ou reprise sera en principe :

- la date qui a été inscrite sur le formulaire de demande d'immatriculation au registre du commerce, au répertoire des métiers ;

- ou à défaut la date du dépôt de la demande d'immatriculation ;

- ou en cas de reprise, la date d'acquisition du contrôle de l'entreprise.

INFORMATIONS - CONSEILS

PROJET

Il convient de préciser quelle activité vous envisagez de mettre en œuvre, et de décrire succinctement les principaux éléments de votre projet.

PRODUCTION

Il s'agit de faire apparaître les différentes caractéristiques des produits ou des services que vous proposez.

Précisez éventuellement s'il peut y avoir des usages secondaires de votre produit (ou de votre service) qui accroîtraient son intérêt et son marché.

Votre future entreprise dans ses grandes caractéristiques

1 Votre **projet** :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2 Quel est le secteur d'activité de votre entreprise?



- | | |
|------------------------------------|--------------------------------------|
| ☐ Commerce | ☐ Service |
| ☐ Bâtiment | ☐ Agriculture |
| ☐ Industrie | ☐ Autres |

3 Votre **production** (biens ou services) :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4 Pourquoi avez-vous choisi cette activité?

.....

.....

.....

Votre expérience professionnelle

5 Quelle est votre dernière qualification?

S'il y a plusieurs bénéficiaires, indiquez le nombre de personnes concernées.

Exemple : 3



- | | |
|---|-------------------------------------|
| ☐ Manœuvre | ☐ Employé |
| ☐ Ouvrier non qualifié | ☐ Technicien |
| ☐ Ouvrier qualifié | ☐ Cadre |
| ☐ Agent de maîtrise | ☐ Autre |

INFORMATIONS - CONSEILS

EXPÉRIENCE

Vous devez préciser les principaux éléments de votre qualification professionnelle antérieure.

→ Une expérience lointaine, même très éloignée de votre qualification professionnelle actuelle, peut être intéressante à signaler.

Une formation à la création d'entreprise, même de courte durée, peut vous aider à vérifier la faisabilité de votre projet.

SOUTIENS

Précisez quels sont les soutiens sur lesquels vous comptez et quel est l'état d'avancement des dossiers déposés pour les obtenir.

Ces soutiens peuvent être une assistance technique, commerciale, à la gestion, une caution, un prêt de matériel, une mise à disposition de locaux, etc.

Il peut également s'agir des compétences ou des expériences proposées par votre environnement familial (par exemple, votre conjoint), professionnel ou par vos amis.

→ Recherchez le cas échéant les compétences extérieures pour monter votre projet. Il existe de nombreux organismes de conseil et d'aide à la création d'entreprise. N'hésitez pas à les consulter et à confronter les opinions sur votre projet.

Les services de la municipalité, du département, de la Région, les Chambres de commerce, des métiers, les fédérations professionnelles, les centres de gestion peuvent vous aider.

« CHÈQUES-CONSEIL »

Pour préparer et réaliser votre projet, des conseils sont parfois nécessaires (étude de marché, plan de financement, démarrage, suivi de l'entreprise...).

Vous pouvez consulter des experts habilités.

Si vous souhaitez bénéficier de cette aide, demandez à la Direction départementale du Travail, de l'Emploi et de la Formation professionnelle un chèque-conseil.

- 6** Avez-vous déjà exercé une activité professionnelle en rapport avec votre projet? →

☐ oui ☐ non

Décrivez-la et précisez sa durée :

- 7** En dehors de l'expérience professionnelle en rapport avec votre projet, avez-vous une autre expérience qu'il vous paraît utile d'exposer? →

☐ oui ☐ non

Décrivez-la et précisez sa durée :

- 8** Dans la perspective de la création de votre entreprise, avez-vous suivi des stages de formation? →

☐ oui ☐ non

Lesquels :

Envisagez-vous d'en suivre? →

☐ oui ☐ non

Dans quel domaine? →

Précisez la durée et la nature :

- | | |
|---------------------------------------|------------------------------------|
| ☐ Juridique | ☐ Technique |
| ☐ Comptabilité | ☐ Commerce |
| ☐ Gestion | ☐ Autre |

- 9** Quel est votre niveau d'études? S'il y a plusieurs bénéficiaires, indiquez le nombre de personnes concernées. Exemple : BAC **3**

Intitulé du diplôme :

- | |
|---|
| ☐ Études primaires |
| ☐ BEPC |
| ☐ CAP - BEP |
| ☐ BAC |
| ☐ BTS - DUT |
| ☐ DEUG |
| ☐ Licence |
| ☐ Maîtrise |

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

- 11** Avez-vous utilisé un chèque-conseil? Pensez-vous en utiliser?

- 12** Quel rôle aura votre entourage familial dans l'entreprise?

INFORMATIONS - CONSEILS

SALARIÉS

Indiquez l'effectif que vous prévoyez de recruter et précisez les catégories : encadrement, production, commercial, administration et direction.

MOYENS

Indiquez vos besoins en immeubles et terrains : surface, localisation, contraintes éventuelles, possibilités d'agrandissement.

Indiquez les conditions d'acquisition et d'exploitation des locaux et terrains que vous possédez déjà. Estimez-les.

Indiquez les différents types de matériels dont vous avez besoin pour assurer votre production : ne pas oublier les véhicules professionnels. Précisez les éléments qui peuvent être considérés comme du matériel, par exemple : les logiciels pour l'informatique. Précisez s'il s'agit de matériels neufs ou d'occasion.

Le choix d'un matériel suppose de tenir compte de différents critères : votre capacité de financement, les performances du matériel, sa fiabilité, son encombrement, la qualité du service après vente.

Les compétences dont vous disposerez

13 Avez-vous prévu d'embaucher? ☐ oui ☐ non

Si oui, quand? ☐ dès le départ ☐ ultérieurement

Combien de personnes?

14 Précisez ci-dessous les fonctions et qualifications des salariés qui seront recrutés au cours du premier exercice (y compris, le cas échéant, vos associés employés dans l'entreprise).

Fonctions et qualifications	Nombre des salariés	Date prévisionnelle d'embauche
.....		
.....		
.....		
.....		
.....		

15 Envisagez-vous des accords avec des partenaires (par exemple une autre entreprise)?

Lesquels?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Les moyens matériels que vous utiliserez

Les montants financiers peuvent être précisés en Francs ou en Euros. Toutefois, l'ensemble des montants précisés dans ce dossier devra être exprimé dans le même type de monnaie.

16 Quels sont ces moyens? du matériel ☐ oui ☐ non

un local ☐ oui ☐ non

Matériel	Coût d'acquisition		
	Achat	Location (loyer annuel)	Crédit-bail (loyer annuel)
.....			
.....			
.....			
.....			
.....			
.....			
.....			
.....			
.....			

INFORMATIONS - CONSEILS

Local, fonds de commerce	Coût d'acquisition ou d'utilisation		
Description sommaire	Achat	Location (loyer annuel)	Crédit-bail (loyer annuel)

Adresse du local :

.....

.....

Situation du local →

- ☐ En zone industrielle
- ☐ Centre commercial
- ☐ Centre ville

VENDE

MARCHÉ

Aux produits ou aux services que vous proposerez, correspond un marché. Indiquez l'étendue de ce marché (local, régional, national, international).

Précisez votre connaissance du marché. En effet, votre produit, vos services doivent répondre à des besoins précis pour une clientèle déterminée. Par exemple pour une activité de location de vélos, vous allez viser particulièrement la clientèle des gens de vacances ; pour une activité de restauration spécialisée dans la diététique, vous allez viser les gens qui se préoccupent de leur santé ; alors que pour une activité de restauration de type *fast food*, vous allez avoir une clientèle de jeunes ou de gens pressés.

Votre future entreprise et son marché

17 Votre **marché** est-il ? →

- ☐ Local
- ☐ Régional
- ☐ National
- ☐ International

18 Comment pouvez-vous définir votre marché ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

19 Comptez-vous faire porter vos efforts vers un secteur particulier du marché ?

.....

20 Avez-vous pris contact avec des organismes professionnels et avez-vous engagé une prospection ?

.....

.....

.....

.....

INFORMATIONS - CONSEILS

CONCURRENTS

Comparez votre activité avec celle de vos concurrents : étudiez les produits, les services, le prix de vente, la qualité de l'après-vente. Précisez comment vous allez vous différencier de vos concurrents.

CLIENTÈLE

Décrivez votre clientèle et précisez si vous le pouvez le pourcentage des ventes par catégorie de clientèle.

Expliquez comment vous allez trouver des clients et comment vous envisagez de développer votre clientèle. Indiquez quelles seront les actions promotionnelles ou publicitaires que vous allez, le cas échéant, réaliser. Indiquez éventuellement quels types de circuits de distribution vous allez utiliser.

- 21** Quels sont les points forts ou les points faibles de votre produit ou service par rapport à ceux de vos **concurrents** ?

.....

.....

.....

.....

Caractérisez vos concurrents :

.....

.....

Vos fournisseurs

- 22** Caractérisez vos fournisseurs :

.....

.....

Comment les avez-vous connus ?

.....

.....

Pourquoi les avez-vous choisis ?

.....

.....

La clientèle que vous recherchez

- 23** Caractérisez vos principaux clients :

.....

.....

.....

Avez-vous fait, préalablement à la création de votre entreprise, une estimation de votre clientèle potentielle ? —————>

☐ oui ☐ non

- 24** Quelle est l'estimation des ventes par type de clientèle ? (en %)

Particuliers	Petites et moyennes entreprises
Grossistes	Entreprises industrielles
Administrations	Collectivités locales

Autres :

.....

.....

- 25** Une partie du chiffre d'affaires escompté sera-t-elle assurée par votre ancien employeur ?

.....

.....

.....

.....

26 Envisagez-vous d'être sous-traitant? —————→ ☐ oui ☐ non

Si oui, pour qui travaillez-vous?

.....

Comment avez-vous connu les entreprises pour qui vous serez sous-traitant?

.....

.....

Avez-vous pensé à contacter d'autres entreprises?

.....

27 Si votre entreprise est un commerce, précisez ses atouts (bon emplacement, réponse à un besoin...) :

.....

.....

.....

.....

.....

28 S'il s'agit de la reprise d'un fonds de commerce, précisez les éléments qui ont motivé votre décision d'achat :

.....

.....

.....

.....

29 Avez-vous (vous-même ou un de vos collaborateurs) une expérience de la vente? —————→ ☐ oui ☐ non

Nature et durée de cette expérience :

.....

.....

30 Avez-vous une expérience de gestion? —————→ ☐ oui ☐ non

Nature et durée de cette expérience :

.....

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

.....

INFORMATIONS - CONSEILS

CAPITAUX

Indiquez tous les capitaux que vous pourriez réunir.

Précisez pour les apports extérieurs s'il s'agit de dons ou de prêts. L'aide aux chômeurs créateurs d'entreprise ne doit pas être intégrée dans les apports personnels.

INVESTISSEMENTS

Les investissements doivent permettre d'acquérir le local, le fonds de commerce, le mobilier de bureau, le matériel technique, le matériel de transport, d'effectuer des travaux d'aménagement. Évaluez bien vos besoins. Recherchez le mode de financement le plus adapté.

→ Un surinvestissement provoque un gonflement des charges financières. Un sous-investissement peut ou vous limiter dans vos prestations ou provoquer des coûts importants (manque de productivité dû à un matériel ancien acheté d'occasion, par exemple).

D'autre part, un bon investissement (adapté à votre volume de production) mais mal financé provoquera à terme des problèmes de trésorerie.

Qui peut vous aider ?

- pour le choix de l'investissement : votre organisation professionnelle,
- pour l'étude de financement : votre banquier, votre chambre de commerce ou des métiers, votre organisation professionnelle.

PRÉVISIONS BUDGÉTAIRES

Effectuez, la première année, l'estimation de vos charges et de vos produits. Vous pouvez mentionner le total des postes principaux ou mieux le détail du compte de résultat prévisionnel en remplissant le modèle proposé page 10.

Vous devez expliquer dans toute la mesure du possible comment vous avez calculé le montant de vos ventes et celui de vos charges.

S'agissant des ventes, vous préciserez le mode de calcul retenu, par exemple : nombre et taux des heures ou des journées facturées, nombre et prix des produits ou services rendus.

Vous devez réfléchir au montant du chiffre d'affaires à réaliser par an pour atteindre tel niveau de revenus.

Pour atteindre ce chiffre d'affaires, combien d'heures devrez-vous facturer et à quel prix ? Il est nécessaire d'être très réaliste : toutes les heures de présence ne sont pas facturables, il faut

Les capitaux de votre entreprise

Les montants financiers peuvent être précisés en Francs ou en Euros. Toutefois, l'ensemble des montants précisés dans ce dossier devra être exprimé dans le même type de monnaie.

31 Plan de financement prévisionnel :

BESOINS (H.T.)			
	Exercice 1	Exercice 2	Exercice 3
Immobilisations incorporelles			
Fonds de commerce			
Droit au bail			
Frais de 1 ^{er} établissement			
(immatriculation, honoraires, frais d'étude, publicité de départ, etc.)			
Immobilisations corporelles (investissement)			
Terrains			
Constructions			
Installation (aménagements)			
Véhicule professionnel			
Matériel			
Mobilier			
Autre (préciser)			
Immobilisations financières			
(Ex. : dépôt de garantie)			
Remboursement annuel du capital de l'emprunt			
Fonds de roulement			
TOTAL			

RESSOURCES			
	Exercice 1	Exercice 2	Exercice 3
Capitaux propres			
Apport personnel			
Apport des associés			
Emprunts			
Emprunt bancaire			
Autres emprunts			
Divers			
Aide aux chômeurs créant ou reprenant une entreprise			
Autres aides et ressources			
Capacité d'autofinancement			
TOTAL			

INFORMATIONS - CONSEILS

tenir compte du temps nécessaire pour le démarrage de l'entreprise, pour votre formation ou celle de vos collaborateurs, pour que l'action commerciale porte ses fruits. Il faut intégrer également les temps non directement productifs : gestion, comptabilité, commercial, encadrement, mise au point des techniques, des produits, etc.

Il ne faut pas oublier de déduire les périodes non travaillées : congés, absences, maladie, etc. Il ne faut donc pas surestimer, surtout la première année, les heures de travail ou les quantités de produits facturés.

Prévoyez également les marges sur les transports ou les matières premières à refacturer. Il est difficile d'estimer le montant des ventes lorsque l'activité n'a pas démarré. Cependant, vous pouvez effectuer une estimation par rapport à ce qui se pratique dans la profession. Interrogez votre organisation professionnelle.

FONDS DE ROULEMENT

Indiquez l'estimation que vous avez faite.

→ L'estimation des stocks, des délais de paiement de vos clients, ainsi que des délais de paiement accordés par vos fournisseurs doit permettre de calculer ce que l'on appelle votre fonds de roulement. Ce fonds représente tous les paiements que l'entreprise doit engager d'avance pour effectuer un travail en attendant d'être payé par le client.

Il se calcule en tenant compte des sommes engagées pour la production (stockage des matières premières, fabrication, stockage des produits finis) qui doivent être financées d'avance pendant toute la durée des délais de paiement accordés au client.

Le fonds de roulement est atténué par le crédit consenti par les fournisseurs pour l'achat des matières premières et fournitures et les crédits des différents autres créanciers. Le fonds de roulement doit être considéré comme un investissement nécessaire au fonctionnement de l'entreprise.

Selon le type d'activité, il peut être estimé de un à trois mois du chiffre d'affaires. Il est donc prudent de réduire le volume de vos stocks au strict nécessaire, de bien négocier les délais de paiement avec vos fournisseurs et d'obtenir des avances du client à la commande et des paiements en cours de réalisation des travaux... La bonne gestion financière de votre entreprise est l'une des conditions de réussite. Faites-vous, le cas échéant, conseiller.

- 32** Pour les entreprises créées sous forme de sociétés, mettre en évidence l'affectation des capitaux propres apportés :

	Capital social	Comptes courants	Subventions d'investissement
Apport personnel des demandeurs de l'ACCRE			
Apport des autres associés			
Aide aux chômeurs créant ou reprenant une entreprise			
Autres aides			

- 33** Votre conjoint a-t-il une activité rémunérée propre ? → ☐ oui ☐ non

- 34** Avez-vous obtenu un ou plusieurs prêts bancaires ? → ☐ oui ☐ non

Si OUI, indiquez

- le nom de la banque :
- le montant du prêt :
- sa durée de remboursement :
- ses annuités de remboursement (constantes ou progressives)

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

.....

Si vous n'avez pas demandé de prêt bancaire, indiquez-en les raisons :

.....

.....

- 35** Votre fonds de roulement (en Francs ou en Euros) :

	Exercice 1	Exercice 2	Exercice 3
Stocks : matières et fournitures*			
Produits finis*			
Encours sur clients			
Sous-total			
Déduire : crédit fournisseur			
Fonds de roulement net			
* À constituer au départ. * Valeur moyenne, en cours d'exercice.			

Ce tableau permet de déterminer le fonds de roulement à partir de l'estimation des éléments qui le constitueront.

Le résultat est à rapprocher de celui obtenu dans le tableau « Plan de financement prévisionnel » à la ligne « Fonds de roulement » par différence entre d'un côté les différentes ressources (permanentes et d'exploitation) et de l'autre, leur affectation à des emplois – essentiellement les immobilisations. La différence ainsi dégagée doit permettre de financer « le fonds de roulement net » chiffré dans le présent tableau.

36 VOTRE COMPTE D'EXPLOITATION PRÉVISIONNEL POUR LE PREMIER EXERCICE

Vous remplirez de manière précise ce tableau simplifié qui constitue votre prévision budgétaire pour les 12 premiers mois de votre activité.

CHARGES		PRODUITS	
	MONTANT		MONTANT
ACHATS		CHIFFRE D'AFFAIRES	
Matières premières		Vente de produits finis, marchandises	
Marchandises		Prestations de service	
Fournitures diverses		Commissions	
Emballages		Ristournes	
CHARGES EXTERNES			
Sous-traitance			
Loyer			
Charges locatives			
Entretien et réparations (locaux, matériels)			
Fournitures d'entretien			
Fournitures non stockées (eau, électricité, gaz)			
Assurances (local, véhicule exploitation) .			
Frais de formation			
Documentation			
Honoraires			
Publicité			
Transports			
Crédit-bail (leasing)			
Déplacement, missions			
Frais postaux, téléphone			
IMPÔTS ET TAXES			
CHARGES DE PERSONNEL			
Rémunérations des salariés			
Charges sociales des salariés			
Prélèvement de l'exploitant			
CHARGES SOCIALES DE L'EXPLOITANT			
CHARGES FINANCIÈRES			
Intérêts des emprunts			
CAPACITÉ D'AUTOFINANCEMENT			
Charges exceptionnelles			
Dotation amortissements et provisions (voir plan de financement)			
Impôt sur les bénéfices (cas des sociétés) .			
Total des charges		Total des produits	
Résultats (bénéfice)		Résultat (déficit)	
TOTAL		TOTAL	

37 Préciser le mode de calcul de votre chiffre d'affaires prévisionnel indiqué à la question 36 (par exemple le nombre et le taux d'heures ou des journées facturées, le nombre et prix des produits ou services vendus, le taux des commissions, etc.).

.....

.....

.....

.....

.....

38 Si votre projet constitue la reprise d'une entreprise, indiquez

– le nom du prédécesseur :

– le chiffre d'affaires réalisé au cours des trois dernières années :

.....

(Année 19..... ou 20.....)

.....

(Année 19..... ou 20.....)

.....

(Année 19..... ou 20.....)

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.

J'atteste sur l'honneur l'exactitude des renseignements fournis.

Date et signature du demandeur :

Les premiers pas du créateur d'entreprise

Vos interlocuteurs avant la création ou la reprise.

Vous pouvez vous adresser :

- à l'Agence nationale pour la création d'entreprises (ANCE) - 14, rue Delambre 75682, Paris Cedex 14 - Tél. : 01 42 18 58 58. Elle vous orientera vers les correspondants de son réseau national d'accueil. Ces personnes, installées près de chez vous, vous aideront à choisir la forme d'entreprise la plus adaptée, à mieux préparer votre projet et à bâtir votre plan de financement. Elle vous remettra des documents d'information sur tout ce qui concerne la création d'entreprises : études, démarches à effectuer, organisme à contacter ;
- au « Service d'accueil des entreprises » de votre préfecture. Vous y trouverez notamment tous les renseignements sur les aides dont vous pouvez bénéficier ;
- à votre Chambre de commerce et d'industrie ;
- à votre Chambre des métiers si vous êtes artisan ;
- à votre Chambre d'agriculture ;
- aux cellules d'information pour le financement des entreprises (CIFE) situées dans les locaux de la succursale de la Banque de France des chefs-lieux de Région. Ces cellules sont animées conjointement par le trésorier-payeur général et les directeurs régionaux de la Banque de France ;
- à votre banque ou à votre conseil habituel ;
- aux autres réseaux de soutien à la création d'entreprise (boutiques de gestion, EGEE, etc.) ;
- aux unions régionales des sociétés coopératives ouvrières de production.

Fiscalité

Où vous renseigner ?

- au centre des impôts du lieu d'exercice de votre activité, si vous avez un problème concernant le calcul et le montant de votre impôt ;
- auprès de votre percepteur qui est un comptable du Trésor, si vous avez un problème concernant le recouvrement de votre impôt sur le revenu ; vos impôts directs locaux ; votre impôt sur les sociétés et votre taxe sur les salaires... ;
- auprès de votre receveur, qui est un comptable de la Direction générale des impôts pour tout ce qui concerne le recouvrement : de la TVA ; des droits d'enregistrement ; de la taxe d'apprentissage.

Aides, prêts

Où vous informer ?

Pour le montage de votre projet :

- auprès de l'ANCE et de son réseau national d'accueil ;
 - auprès de la Chambre de commerce et de l'industrie de votre Région ;
 - auprès de votre banque ;
 - auprès de la Chambre de métiers, si vous êtes artisan ;
 - auprès des cellules d'informations pour le financement des entreprises.
 - Préfecture de votre département : service d'accueil des entreprises.
 - Direction départementale du travail et de l'emploi : contrat de formation en alternance ; exonération, de charges sociales pour l'embauche de salariés.
- Pour les prêts, le crédit, le renforcement des fonds propres :
- votre banque ;
 - le CEPME ou ses délégations régionales, pour le financement des PME ;
 - le Crédit national ou ses délégations régionales pour le financement durable de l'entreprise quelle que soit sa taille ou sa forme juridique.
- Pour mieux connaître les aides publiques dont vous pouvez bénéficier :
- Conseil régional : prêts, prime d'aménagement du territoire, prime régionale à la création d'entreprise, prime régionale à l'emploi.

Innovation, recherche

Où vous renseigner ?

- à l'Agence nationale de valorisation de la recherche (ANVAR) ou à ses délégations régionales, pour tout ce qui concerne la valorisation de la recherche, le développement de l'innovation et la modernisation industrielle ;
- auprès de l'une des 14 sociétés financières d'innovation (SFI) selon le secteur dans lequel vous souhaitez innover. Vous pouvez dans ce cas soit faire passer votre dossier par une banque, une CCI ou l'ANVAR, soit vous adresser directement à l'une des 14 SFI. ■