

Intitulé du projet :

I – L'ACQUEREUR

Raison sociale de l'entreprise acquéreuse :

Statut :

Adresse :

.....

.....

Code Postal : Commune :

Téléphone : Télécopie :

Email :

Activité :

N° SIREN : Code NAF Révision 2 :

CA du dernier exercice clos : RN du dernier exercice clos :

	Effectif de l'entreprise		Effectif du groupe auquel appartient l'entreprise	
	Total	dont en CDI	Total	dont en CDI
Effectif actuel				
Effectif prévisionnel				

Le représentant de l'entreprise acquéreuse

Madame Monsieur

NOM : Prénom :

Fonctions :

Téléphone : Télécopie :

Email :

Situation actuelle : salarié(e) demandeur d'emploi autre situation :

Situation familiale :

Le responsable du suivi du projet

Madame Monsieur

NOM : Prénom :

Fonctions :

Téléphone : Télécopie :

Email :

Situation familiale :

Nom de l'accompagnateur (consulaire, service développement,...) :

Formation du représentant

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

Parcours professionnel

Expérience professionnelle antérieure : Entreprise / Qualification (gestion, technique, vente ...)

-
-
-
-

Etapes en cohérence avec le projet de transmission / reprise (Joindre un CV en annexe)

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

II – L'ENTREPRISE CIBLE

Raison sociale de l'entreprise cible :

Statut :

Adresse :

Code Postal : Commune :

Téléphone : Télécopie :

Email :

Activité :

N° SIREN : Code NAF Révision 2 :

CA du dernier exercice clos : RN du dernier exercice clos :

	Effectif de l'entreprise		Effectif du groupe auquel appartient l'entreprise	
	Total	dont en CDI	Total	dont en CDI
Effectif actuel				
Effectif prévisionnel				

Historique de l'entreprise

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

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

Principaux produits et services développés par l'entreprise

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

Secteurs d'activité et marchés dans lesquels l'entreprise est présente (clients, parts de marchés, concurrents,...)

Principaux clients :
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Principaux concurrents
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Particuliers : % Entreprises : % Collectivités : % Autres : % du chiffre d'affaires

	Concurrent 1	Concurrent 2	Concurrent 3
Emplacement/situation			
Produits/services			
Type de clientèle			

Effectif			
Forces			
Faiblesses			

Forces et faiblesses de l'entreprise cible par rapport à la concurrence ?

.....

.....

.....

III – LE PROJET

Date de la transmission-reprise :

Déplacement du lieu d'activité de l'entreprise cible : Oui (préciser) :
 Non

Chiffre d'affaires envisagé en 1^{ère} année ?

.....

Besoins nécessaires au démarrage

Droit au bail / fonds de commerce : Travaux d'aménagement :

Matériel d'exploitation : Mobilier / informatique :

Véhicule : Stock :

Moyens envisagés pour financer votre projet (hors financeurs publics)

Moyens Privés	Montant
Apport personnel	
Apport des associés	
Emprunt bancaire	
Autres financements privés	

IV – LA DEMANDE

Postes de l'entreprise cible éventuellement éligibles pour le GIP Haute-Marne :

- Fonds de commerce
- Murs (hors logement)
- Parts sociales
- Matériels repris (hors véhicules, engins, stocks)

Dépenses	Montant
- coût des dépenses par poste et non le montant attendu du GIP Haute-Marne	
- coûts HT pour les promoteurs assujettis à la T.V.A.	
- coûts TTC pour les promoteurs non-assujettis à la T.V.A.	
TOTAL	

Aides publiques sollicitées sur les mêmes postes de dépenses que le GIP Haute-Marne (précisez l'organisme) (1)	Aide sollicitée	Aide accordée	Type d'aide
			<input type="checkbox"/> subvention <input type="checkbox"/> prêt (2)
			<input type="checkbox"/> subvention <input type="checkbox"/> prêt (2)
			<input type="checkbox"/> subvention <input type="checkbox"/> prêt (2)
			<input type="checkbox"/> subvention <input type="checkbox"/> prêt (2)

(1) Proratiser les aides si leur assiette est plus large que celle du GIP Haute-Marne.

(2) En cas de prêt, précisez le montant accordé et son équivalent brut de subvention (ESB).

Les représentants des sociétés s'engagent à ne pas verser de dividendes aux actionnaires sur les deux exercices qui suivent l'année d'octroi de l'aide, sauf accord préalable du groupement sur une demande motivée.

Fait le à

Signature / Qualité / Cachet commercial

ANNEXES

- Lettre d'intention (L.O.I) ou Protocole d'accord ou Compromis de vente du fonds de commerce et/ou des murs signés par les deux parties
- Projets de statuts de l'entreprise cible suite à l'acquisition ou tout autre document précisant le détail du futur actionnariat
- CV des repreneurs
- Deux dernières liasses fiscales complètes de l'entreprise acquérante et de la cible
- Prévisionnel sur trois années pour les nouvelles activités
- Accords des financeurs publics et privés
- Attestation de la taille de l'entreprise déposant le dossier de demande de subvention au regard des règlements européens (notamment dans le cas d'entreprises partenaires ou liées)
- K-bis du porteur du projet et de l'entreprise utilisatrice de l'équipement si différente
- Et tout document que le demandeur juge utile au dossier

Dossier à retourner à :

GIP Haute-Marne - 1 rue du Commandant Huguény - BP27 - 52001 CHAUMONT Cedex
Tél 03.25.32.88.69 Fax : 03.25.32.88.71 Mail : contact@gip-haute-marne.fr