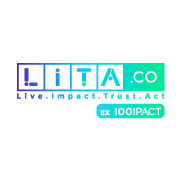
**DEMANDE DE FINANCEMENT**

Plateforme du capital risque solidaire de proximité en Ile de France

Ce dossier ainsi que les documents complémentaires nécessaires à son étude (ci-dessous) doivent être adressés par e-mail aux structures suivantes :





**CIGALES**

**d’Ile de France :**

**Bérangère Dartau**

coordination@cigales-idf.asso.fr

**Garrigue**

**Contacter l’équipe à :**

ddefinancement@garrigue.net

[www.garrigue.net](http://www.garrigue.net/)

**LITA.co**

**Méryl Attou**

meryl.attou@lita.co

**Nom du projet :**

**Les éléments complémentaires à joindre au dossier**

☐ Joindre le(s) Curriculum vitae

☐ Etude de marché

☐ Statuts

☐ Liste des clients potentiels et copie des contrats conclus (s’il y a lieu)

☐ Copie du KBis et de la fiche INSEE, si il y lieu

☐ Copie du bail ou de projet de bail

☐ Bilans et comptes d'exploitation des 3 dernières années pour les entreprises déjà créées

**I) Présentation du créateur et de sa structure**

1. Le créateur, la créatrice

|  |  |
| --- | --- |
| Nom, prénom |  |
| Date et lieu de naissance |  |
| Adresse, code postal, ville, |  |
| téléphone, fax, adresse électronique |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Statut précédent la création de la structure** | |
| Demandeur d’emploi |  |
| Bénéficiaire des minimas sociaux |  |
| Salarié |  |
| Autres (précisez) |  |

* Curriculum Vitae (joindre en annexe si existant)

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

|  |  |
| --- | --- |
| Nom, prénom |  |
| Date et lieu de naissance |  |
| Adresse, code postal, ville, |  |
| téléphone, fax, courrier électronique |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Statut précédent la création de la structure** | |
| Demandeur d’emploi |  |
| Bénéficiaire des minimas sociaux |  |
| Salarié |  |
| Autres (précisez) |  |

* Curriculum Vitae (joindre en annexe si existant)
* Comment avez-vous connu les CIGALES ?

1. La structure

|  |  |
| --- | --- |
| **Raison sociale et nom commercial si différent** |  |
| Adresse, code postal, ville, |  |
| Activité  ◻ Commerce équitable  ◻ Commerce biologique  ◻ Culturel  ◻ Ecologie, environnement  ◻ Social, insertion  ◻ Autre (précisez) : | Description (1 phrase) |
| téléphone, fax, courrier électronique |  |
| Création ou reprise |  |
| Joindre bilan(s) précédent(s) si entreprise existante |  |
| Forme juridique choisie |  |
| Régime fiscal choisi |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Montant et répartition du capital** | Nom | Montant apporté | % de détention du capital |
| Associé 1 : |  |  |  |
| Associé 2 : |  |  |  |
| Associé 3 : |  |  |  |
| … |  |  |  |
| **Montant sollicité auprès des CIGALES** |  |  |  |
| **Auprès de Garrigue** |  |  |  |
| **Auprès de LITA.co** |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Vous êtes-vous fixé une date butoir pour clôturer votre recherche de financement ? Si oui, laquelle ? |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Date prévue d’inscription au CFE |  |
| Nombre de salariés dans la structure au démarrage |  |
| Si entreprise déjà existante  - SIRET  - Date et lieu d’immatriculation au RCS  - Code et Libellé NAF  - Pour les sociétés, montant du capital  - Pour les associations  - Date de parution au JO  - Identification RNA |  |

**II) Le projet**

1. Origine du projet

**80 % des 15-30 ans** estiment avoir **subi des préjudices importants liés à la crise sanitaire**, selon une enquête réalisée par Odoxa-Blackbone consulting pour *France Bleu*, *France Info* et *Le Figaro*.

**Un jeune sur deux** a vu son **pouvoir d'achat baisser** et **plus du tiers de ceux qui avaient un emploi disent l'avoir perdu ou rencontré de grandes difficultés à l'exercer**.

L’aspect le plus problématique est l’aspect scolaire : **70 % des étudiants ont eu des difficultés pour suivre leurs études à distance, et 25 % ont été contraints de redoubler.**

**Plus du tiers des moins de 30 ans a déjà consulté** pour des questions psychologiques depuis le début de la crise sanitaire ou envisage de le faire. Un chiffre situé **six points au-dessus de l'ensemble des Français**.

**Le point de départ, c’est le stress.** Le fait de ressentir une pression dans son environnement de vie, à laquelle il faut s’adapter. Comme par exemple, devoir continuer ses études, travailler pour les financer ou justement trouver du travail, malgré des confinements, du couvre-feu, des facs qui sont fermées. En temps normal, on gère ce stress, on s'aménage des moments de plaisir pour l'évacuer ou l'oublier.

Mais les jeunes gambergent depuis des mois sur le fait qu'ils n'auront pas d'avenir. Ils n'arrivent pas à voir le bout du tunnel, se disent qu'il ne trouveront pas de travail, etc. C’est un âge où d’habitude, on construit sa confiance en soi.

Les jeunes estiment que leur **génération** est **"sacrifiée"**. Un sentiment partagé par l'ensemble des Français qui sont **74 % à penser "qu'il est bien triste d'avoir 20 ans dans les années 2020"**. Un chiffre qui grimpe à 79 % chez les jeunes. Il peut être **amplifié**, en outre, **par la crise climatique et écologique.** 75 % des jeunes de 16 à 25 ans jugent l’avenir “effrayant", selon une vaste étude menée auprès de 10 000 sondés originaires de dix pays et publiée dans *The Lancet Planetary Health*. **45 % d’entre eux** déclarent que **leur « éco-anxiété » se manifeste dans la capacité à appréhender leur vie quotidienne.**

**Dans la situation actuelle, le stress est donc continu**. Notamment parce que **les jeunes sont privés de tout ce qui permet d'évacuer ce stress :** les sorties, **les relations sociales**, le sport, etc. Ceux qui n'ont pas ces conditions sociales favorables et sont donc plus fragiles sur le plan psychologique, dans les moments de stress, craquent. Il y a une **crainte que la souffrance actuelle des jeunes s'installe durablement**.

Ce qu'on peut aussi craindre sur le long terme, ce sont les mauvaises habitudes que les jeunes peuvent prendre en ce moment. Ils sont **31%** (contre 26% de l'ensemble des Français) **à déclarer avoir renforcé leur addiction**, en particulier au tabac. **16 % des jeunes consomment davantage d’alcool** (+2 points/moyenne des Français) et **7 % plus de drogues** (+2 points/moyenne des Français).

Il y a clairement une **augmentation de la demande d’aide**. On voit plus de jeunes et on voit aussi beaucoup de gens déjà suivis, qui sont encore plus en difficulté.

Les étudiants souffrent d'**anxiété**, de **dépression** (20 % des jeunes souffriraient d'anxiété et ou de dépression), parfois des deux, ou de pathologies encore plus graves comme des **troubles mentaux**.

Par ailleurs, le questionnement en continu conduit à de la somatisation

* perte d’appétit ;
* perte de plaisir et de motivation ;
* insomnies.

Pour la Maison de la prévention-Point écoute jeunes, à Fontenay-sous-Bois, les motifs de consultations les plus fréquents sont les suivants :

* Plus d’un tiers des jeunes (34,5 %) évoquent le mal être comme motif lors du premier entretien. C’est le principal motif. On retrouve cette problématique quel que soit le sexe de l’adolescent.
* Le deuxième motif, avancé par 15 % des jeunes pour une demande d’entretien, est celui du problème familial et plus particulièrement, du conflit parents/adolescents.
* Le troisième motif concerne les problématiques du traumatisme (11 %).
* Les problèmes de comportement représentent un peu plus de 10 % des demandes d’entretien et concernent surtout les garçons.

**Il est donc primordial de préserver le lien social**, d'essayer de **le renforcer par tous les moyens**. Il faut également essayer de **multiplier les occasions d'interactions sociales**.

Face à ce constat, il y a une **véritable difficulté en France à proposer des lieux de consultation**. Le problème, c'est la **répartition de l'accès au soin sur le territoire**. Plus on peut agir vite et en amont sur la santé mentale, plus c'est rentable. Cela évite des coûts bien plus importants par la suite, comme les traitements lourds.

B) Descriptif du projet

Il s’agit, dans un premier temps, de **répondre à l’urgence**, en mettant en place **une stratégie d’accompagnement**.

* Les missions
  + Lutter contre l’isolement, recréer du lien social, de la mixité
  + Redonner du sens, une mise en perspective dans l’avenir
  + Soutenir, accompagner, aider les jeunes
  + Remettre en action,
* Les actions et prestations
  + Médiation familiale
  + Soutien psychologique pluridisciplinaire (lister les thérapies pertinentes, coaching pour les jeunes, EMDR)
  + Repérage des conduites à risque et de la montée aux extrêmes (radicalisation, etc.)
  + Thérapies complémentaires (remise en santé, santé intégrative)
  + Groupes de parole (partage, échanges de points de vue, analyse sur le vécu et l’actualité)
  + Création d’un groupe d’entraide mutuelle (GME)
  + Groupes d’activité (sports, sorties, ateliers, engagement)
  + Actions collectives de sensibilisation dans les collèges, lycées et autres lieux fréquentés par les jeunes
  + Actions collectives dans les centres sociaux (MCES, CHRS)
    - Permanence d’un(e) psychologue
    - Prévention des addictions et conduites à risque
    - Développement des compétences psycho-sociales
    - Parentalité
    - Homophobie, relations filles/garçons, prévention des mariages forcés, le vivre ensemble et la cohésion
    - Sommeil, alimentation
    - Changements liés à l’adolescence
  + « Module de Responsabilisation » : *tout élève exclu de l’établissement pour motifs disciplinaires doit systématiquement être accueilli pendant deux jours, sur temps scolaire, par un des psychologues de l’association pour échanger sur la situation qui a conduit à l’exclusion du jeune*
  + Atelier santé mentale dans les Ateliers Sociolinguistiques (ASL) *comportements favorables à adopter pour être en bonne santé, l’hygiène de vie, les campagnes de dépistage, l’accès aux droits, etc. Les formateurs des ASL peuvent devenir des personnes relais importantes pour les apprenants.*
  + Actions conviviales d’échanges entre structures sociales ou non
* Les approches
  + Prise en charge globale pluridisciplinaire (approche “accueillir le public”)
    - accueil physique (lieu d’accueil)
    - accueil dématérialisé (mise en place de l’application [à compléter]
  + Repérage (approche “aller vers le public”)
    - prise de contact sur le lieu de vie ou en ligne
      * Médiatrice Santé mentale dans les quartiers prioritaires
    - événementiel
    - actions de communication
  + lien avec les acteurs “jeunesse”
* Les leviers d’actions
  + Des préoccupations et des leviers d’actions communs :
    - la recherche de la résilience
    - l’organisation de la solidarité plutôt que de subir l’individualisme

Dans un deuxième temps, **une phase d’évaluation** permettra de mettre en place une **démarche d’amélioration continue** et d’**élaborer avec les usagers un projet d’action collectif**

* Les missions
  + Redonner du sens, une mise en perspective dans l’avenir
* Les actions et prestations
  + Ateliers (Fresque du climat, de la biodiversité, de la mobilité, du numérique, etc., travail d’intelligence collective)
  + Groupes de parole (partage, échanges de points de vue, analyse sur le vécu et l’actualité, éducation aux médias)
  + Groupes de travail et de réflexion
* Les approches
  + Actions de l’entourage et des pairs
    - Formation d’ambassadeurs (dans les classes, dans les lieux des jeunes)
    - Relais par les familles (parents, grand-parents)
* Les leviers d’actions
  + **Apprentissage de la maîtrise des émotions et des relations** (empathie, CNV, gestion des conflits, intelligence collective, etc.)
  + Des préoccupations et des leviers d’actions communs :
    - la crise écologique, sanitaire, sociale
    - le besoin de reconnaissance et de participation (les jeunes ont besoin d’être acteur)

Enfin, en fonction de la phase précédente, l’**ouverture sur un projet de tiers lieu intergénérationnel** est envisagée.

* Les missions
  + Lutter contre l’isolement, recréer du lien social, de la mixité
  + Redonner du sens, une mise en perspective dans l’avenir
  + Remettre en action
* Les actions et prestations
  + Groupes de travail et de réflexion
  + Orientation et insertion (bilans de compétences, etc.)
  + Chantiers collectifs
* Les approches
  + Création d’un lieu d’accueil, une “maison chaleureuse” intergénérationnelle, où le jeune a sa place en tant qu’individu mais aussi où la rencontre à l’autre est possible
  + Sécuriser la place de l’adolescent dans ce lieu (règle de non exclusion), et par extension, dans la cité
* Les leviers d’actions
  + Travail de fond sur les relations au sein du ou des groupe(s)
  + Le partage d’une réalité commune
  + Faciliter les projets collectifs

C) Le produit/le service

* + - **Description des produits et/ou services proposés**

* + - **Pourquoi avoir choisi ces produits ou services ?**

* **La réglementation professionnelle : y a-t-il des réglementations spécifiques à l’exercice de votre activité ?**

D) Le marché

* **L’évolution du marché depuis 3 ans et dans les 3 prochaines années selon vous**

* **La clientèle**
* Description de la clientèle visée (zone géographique, type de clientèle…)

* Pourquoi cibler cette clientèle (joindre l’étude de marché)

* + - **La concurrence**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Les concurrents** | **Description des concurrents** | **Les points faibles et points forts**  **des concurrents** |
| L’Association Maison de la prévention-Point écoute jeunes, à Fontenay-sous-Bois | Point Accueil Écoute Jeunes (PAEJ), Antenne locale de la Maison de l’Adolescent du Val-de-Marne  Association de prévention et de promotion de la santé  Coordonne le CLSM (Conseil Local de Santé Mentale) | **Points fort :**  Lieu d’accueil, dédié aux jeunes  Lieu d’accueil, d’écoute et d’information destiné aux parents  Equipe pluridisciplinaire   * Actions dans les collèges, lycées et autres lieux accueillant des jeunes (permanences de psychologues, actions collectives pour la prévention) * Des ateliers destinés aux adolescents * Des rencontres avec les parents   Écoute confidentielle, information et orientation, aide au développement d’un projet de vie,  Evaluation des situations,  Accompagnement éducatif, social et juridique  Réponses à des besoins de santé.  Approche globale de la santé : déterminants de la santé et pratiques de santé communautaire  Lutte contre les inégalités sociales et territoriales de santé,  Développe l'implication des habitants/citoyens/usagers, avec les professionnels et institutions, aux dynamiques locales de santé  **Points faibles :**  Le PAEJ n’est pas un lieu de thérapie ou de soin |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

* Comment définiriez-vous votre avantage concurrentiel ?

* **Les fournisseurs**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Les fournisseurs** | **Description des fournisseurs** | **Pourquoi avoir choisi**  **ce(s) fournisseur(s)** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

E) Les moyens

* **Le local**

* + - * **Les moyens matériels** (Liste des investissements) :

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Date d’achat | Objet | Montant d’achat HT | Durée d’amortissement |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

* Les moyens humains : (organigramme et type de contrat)

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

* **Comment avez-vous défini vos tarifs ?**

* **Quels circuits de distribution avez-vous envisagés ?**

* **Comment comptez-vous vous faire connaître ?**

* **Décomposition du besoin en fonds de roulement ? Précisez le** délai de paiement moyen des clients / règlement moyen des fournisseurs

* Détail du calcul du CA pour au moins l'année 1

* **Etat d’avancement des démarches pour financer votre projet**

**III) Le financement**

A) Le plan de financement sur 3 ans

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Plan de financement** (HT et en euros) | **Démarrage** | **Année 1** | **Année 2** | **Année 3** |
| **Besoins** |  |  |  |  |
| **Immobilisations incorporelles**  - Fonds de commerce  - Droit au bail  - Frais d’établissement  - Autre (préciser) |  |  |  |  |
| **Immobilisations corporelles** (investissements)  - Terrains  - Constructions  - Installation (aménagements)  - Véhicule professionnel  - Matériel  - Mobilier  - Autre : signalétique, lettrage, pub |  |  |  |  |
| **Immobilisations financières** (ex : dépôt de garantie) |  |  |  |  |
| **Remboursement annuel du capital de l’emprunt** |  |  |  |  |
| **Besoin en fonds de roulement** (BFR)  - Constitution  - Accroissement en années 2 et 3 |  |  |  |  |
| **Total besoins** |  |  |  |  |
| **Ressources** |  |  |  |  |
| **Capitaux propres**  - Apport personnel   * Apport en nature * Apport en numéraire   - Apport des associés  - Autres (préciser)   * Prêt familial sans intérêt * …… |  |  |  |  |
| **Emprunts**  - Emprunt bancaire  - Autres emprunts |  |  |  |  |
| **Prime, subvention**  - EDEN  - Autres (préciser) |  |  |  |  |
| **Capacité d’autofinancement** (CAF) |  |  |  |  |
| **Total ressources** |  |  |  |  |

* 1. Le compte de résultat sur 3 ans

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Le compte de résultat** (HT et en euros) | **Année 1** | **Année 2** | **Année 3** |
| **Produits** |  |  |  |
| Chiffre d’affaires  - Ventes de produits  - Prestations de services  Subvention d’exploitation  Produits financiers  Produits exceptionnels |  |  |  |
| Total Produits |  |  |  |
| **Charges** |  |  |  |
| **Achats**  - Matières premières  - Marchandises  - Fournitures diverses  - Emballages |  |  |  |
| **Charges externes**  - Sous-traitance  - Loyer et Charges locatives  - Entretien et réparations (locaux, matériels)  - Fournitures non stockées (eau, gaz, électricité, fournitures bureaux)  - Assurances (local, véhicule d’exploitation)  - Frais de formation et Documentation  - Honoraires  - Publicité  - Transports, déplacement, missions  - Crédit-bail (leasing)  -  - 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** (intérêt des emprunts) |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Dotation amortissements et provisions  Impôt sur les bénéfices |  |  |  |
| Total des Charges |  |  |  |
| **Résultat (bénéfice ou perte)** |  |  |  |

C) Le plan de trésorerie

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Mois 1 | Mois 2 | … |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1 - Solde en début de mois |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Encaissements TTC  ▪ d'exploitation  - Ventes encaissées  (Règlements clients)  ▪ hors exploitation  - Apport en capital  - Emprunts LMT contractés  - Prime (subvention) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 – Total |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Décaissements TTC  ▪ d'exploitation  - Paiement marchandises, approvisionnement, matières premières, fournitures, eau, énergie, ...  - Autres charges externes  - Impôts, taxes et versements assimilés  - Charges de personnel  - Impôt sur les bénéfices, TVA versée, ...  - Charges financières  ▪ hors exploitation  - Remboursement emprunts à terme  - Achat d'immobilisations |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 – Total |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4 - Solde du mois = 2 – 3 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5 - Solde fin de mois = 1 + 4 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

D) L’avis du créateur

* En quoi vos associés sont un atout pour votre projet ?

* Pourquoi faire appel aux CIGALES, à Garrigue et à LITA.co ?