

FICHE PREMIER ACCUEIL

Envoyé par :
Date du premier accueil :
Fait par :

LE PORTEUR DE PROJET

ETAT CIVIL :

NOM : PRENOM :
DATE et LIEU DE NAISSANCE :
ADRESSE :
CODE POSTAL : VILLE :
TEL :
PERMIS – VOITURE :

SITUATION DE FAMILLE :

Célibataire Marié Divorcé Séparé Concubinage
Nombre de personnes à charge (y compris les enfants – précisez âge) :

Régime matrimonial :
Votre conjoint participe-t-il à votre projet ?
Logement : propriétaire location :

SITUATION PROFESSIONNELLE :

Vous êtes :

Salarié (cdd ou cdi) Indépendant Etudiant Retraité Rmiste
 TH DE date inscription ANPE : indemnisé :

Votre conjoint : Salarié Indépendant Etudiant Retraité Rmiste
 TH DE date inscription ANPE : indemnisé :

FORMATION : Sans formation CAP-BEP-BEPC BAC-BT BTS-
Bac + 2 Bac +3-4 autres - précisez

Formation en lien avec le projet : précisez (durée, lieu, nature...)

EXPERIENCE PROFESIONNELLE : (joindre CV) :

Dernière qualification prof : Agriculteur Etudiant Chef ent cadre
 technicien employé ouvrier autres - précisez

Connaissance, savoir-faire, activités extra professionnelles :

Compétences techniques, commerciales, gestion acquises pendant formation et exp ?

LE PROJET

NATURE DU PROJET

- Agriculture Tourisme/loisirs Commerce
 Café/Hôtel/restaurant BTP autres - précisez

DESCRIPTION DU PROJET : création reprise autres
Produit ou services proposés, lieu, date de démarrage

**Origine, contexte et motivations : Quand et comment avez vous eu l'idée de créer ?
Qu'est ce qui vous motive le plus dans l'envie de créer et notamment en milieu rural ?
Etes vous soutenu dans votre entourage ? De quelle manière ?**

ETAT D'AVANCEMENT DU PROJET :

Qui avez vous contacté et rencontré ? (techniciens, artisans, commerçants...)

Quelles recherches avez vous effectué ?

Quelles réponses avez vous obtenues ? En attendez vous d'autres ? Lesquelles ?

Avez vous formalisé un dossier de présentation ?

LE MARCHÉ

Que voulez vous produire, vendre ? (description des différents aspects de votre activité) -
caractéristiques techniques du produit ou services
- circuit de distribution (vente directe, grossiste...)
- prospection par mailing, phoning, visite...
- communication par publicité directe, médias, foire...
- prix envisagé, conditions de règlement....

Quel est votre secteur d'activité ? (ex : marché des loisirs, du bâtiment...)

Quelle est la zone géographique que vous voulez toucher ?

Le secteur d'activités dans lequel vous souhaitez vous installer est-il en développement ou connaît-il des difficultés ? (statistiques grandes tendances)

Qui vont être vos clients ? (Ménages, hommes, femmes, ouvriers, cadres, entreprises, administrations, travailleurs indépendants, jeunes, personnes âgées...)

Où sont-ils ? (Ville, Région, Pays...)

Connaissez-vous leurs attentes ?

Comment allez-vous procéder pour vendre ?

Savez vous qui sont vos concurrents ? Combien sont-ils ? (localisation, taille, prestations, prix pratiqués, technique de communication...)

Quels sont vos points forts et faibles par rapport à vos concurrents ?

LES MOYENS

De quels moyens immobiliers aurez-vous besoin ? description des locaux (type, situation géo, superficie, installations nécessaires, mises aux normes...) surfaces local + terrain

Pensez vous acheter, louer, construire... ?

- prix d'achat loyer mensuel bail commercial

Quels sont vos besoins en matériel, outillage, aménagement pour démarrer votre activité ? (véhicule, mobilier, outillage, matériel de bureau ou cuisine, agencement bâtiment...)

Pensez vous acheter neuf, occasion, louer... ?

Avez-vous une idée du coût de ces besoins et de leur installation ?

Qui seront vos fournisseurs ? (nom, localisation, produits/services fournis, conditions de vente : délais de règlement, réapprovisionnement, livraison, stock départ...)

Avez vous une idée de la structure juridique que vous allez adopter ? (SARL, entreprise individuelle...)

De quels moyens humains aurez vous besoin ? (seul, associé, salarié...) si vous embauchez sur quel type de poste ? (commercial, production, administration, encadrement...) et échéance ?

Avez vous évalué les moyens de fonctionnement nécessaires à votre entreprise et leur coût ? (devis) (produits et matières premières, publicité, frais de déplacement, entretien du matériel, assurances, honoraires d'un comptable, eau, chauffage, électricité, téléphone...)

Avez vous évalué le temps à consacrer aux différents aspects de votre entreprise, et à votre organisation ? (production, relations clients et fournisseurs, déplacement, devis, gestion...)

Quels sont vos besoins financiers ?

Quels sont vos apports financiers ? (économie, emprunts, subvention...) et apports en nature (matériel, véhicule...°).

Quels sont vos besoins en conseil et/ ou en formation ?

OBJET DE LA DEMANDE :

DEMARCHE A SUIVRE :

CONTACTS A PRENDRE :