



Dossier de candidature

A retourner à la Chambre Régionale de Métiers et de l'Artisanat
à l'attention de Karine NOUVET-MARIE

L'ENTREPRISE

Raison sociale :

Nom du dirigeant :

Adresse :

Code postal : Ville :

Téléphone : Fax :

Email : Site Web :

Forme juridique : Date d'installation :

Numéro SIRET : N° Registre des Métiers :

Code APE : Effectif :

CA 2008 : CA export 2008 :

CA prévisionnel 2009 :

Comment avez-vous eu connaissance du dispositif PRIMEX ?

par ma Chambre de Métiers

par courrier

par un collègue

autre

A.....

Le

Cachet et signature

ACTIVITÉ

Activité de l'entreprise :

.....

.....

Produits/services de l'entreprise :

.....

.....

Marché de l'entreprise :

local

européen

régional

national

international

Type de clientèle :

Part du CA :

particuliers

.....

industriels

.....

collectivités

.....

autre (détaillez)

.....

Les produits sont-ils protégés de la contrefaçon ?

oui

non

inutile

Si oui, détaillez (brevet...) :

.....

.....

L'entreprise fait-elle appel à la sous-traitance ?

oui

non

Si oui,

française

étrangère

Vendez-vous déjà à l'export ?

oui

non

Si oui, est-ce de manière

régulière

ponctuelle

Si vous êtes présent à l'export, indiquez les pays et la part du chiffre d'affaires concerné ?

Pays/région

part du CA

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

PROJET EXPORT

Produits/services à exporter :

.....
.....

Pays sollicités :

.....

Quelle est votre stratégie ? (pourquoi ce marché, démarches déjà engagées...)

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

Quels sont vos moyens ? (humains, matériels, financiers...)

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

Comment comptez-vous organiser votre prospection ? (aide Mission Economique, CCI, consultant...) Fournir un calendrier ainsi qu'un plan de travail succinct

Période	Action prévue	partenaires

Avez-vous déjà obtenu des aides publiques ces trois dernières années ?

oui non

Si oui, veuillez préciser l'année, l'origine et le montant :

.....

.....

DÉPENSES PRÉVUES (montants prévisionnels TTC)

Frais de conseil externes		Préparation
Frais de formation		
Frais d'étude de marché		
Etablissement carnet d'adresses		
Traduction documentation		
Établissement plan de promotion		Prospection
Frais de déplacement (personnel)		
Frais de déplacement (marchandises)		
Frais de séjour		
Frais de stand/mission		
Prestations diverses (traducteurs, invitations clients, frais de dossiers, salon...)		
TOTAL		