

Vous venez de télécharger la présentation rapide ainsi qu'un **court extrait du dossier d'informations** relatif au concept **EURYS** et nous vous en remercions. Vous trouverez ci-après quelques informations complémentaires et par avance, nous vous remercions pour votre collaboration.

LES DIFFERENTES ETAPES, SANS AUCUN ENGAGEMENT, POUR EVENTUELLEMENT NOUS REJOINDRE :

- Retournez **impérativement** la fiche de renseignements jointe en fin de dossier, accompagnée de votre CV et de votre photo, par courrier à :

Cabinet RBC Conseil - 10, rue Bellevue - 31850 BEAUPUY

Tél. : **05 34 26 51 80** – Fax : 05 34 26 92 03 - Email : contact@rbc-franchises.com

Notre cabinet est chargé en totale exclusivité du recrutement des partenaires du réseau EURYS.

Vous pouvez également nous retourner par Email (contact@rbc-franchises.com) vos documents scannés ou encore nous les adresser par fax au 05 34 26 92 03.

- **IMPORTANT : Dès réception de votre dossier de candidature, nous vous ferons alors parvenir selon votre choix, par courrier ou par Email, un dossier d'information complet.**

- Ensuite, contactez votre consultant régional RBC Conseil, pour un premier contact téléphonique et convenir éventuellement d'un rendez-vous.

Les coordonnées figureront sur le courrier d'accompagnement de notre envoi.

Si vous souhaitez contacter immédiatement votre interlocuteur régional, en fonction de votre lieu de résidence actuel, vous trouverez ses coordonnées dans les pages qui suivent.

- Lors du rendez-vous, notre consultant régional étudiera votre candidature et complètera votre information.
- Après notre phase de réflexion conjointe, vous rencontrerez le concédant.
- Nous finaliserons avec le concédant votre dossier et vous bâtirez ensemble le lancement de votre activité.

RAISONNEZ RESEAUX !

L'équipe RBC Conseil : l'efficacité dans la transparence, depuis près de 15 ans.



HISTORIQUE.

HISTORIQUE DE LA SOCIETE BGD.

1993 : En fin d'année: Mr Jacques BEA spécialiste de la gestion et du risque client qui est à l'origine du projet FNIP le présente pour la première fois à la CNIL(Commission Nationale de l'informatique et des libertés) . Il a reçu l'appui d'autres professionnels qui devinrent ses partenaires.

Après plusieurs modifications pour le rendre conforme aux exigences de la CNIL, le fichier a été enregistré sous le numéro 337092

1997 : En Avril , création de la société B G D Sarl , actuellement au capital de 110 000 euros, créée afin d'exploiter le FNIP - www.fnip.fr . Elle est composée de trois associés, tous professionnels de la gestion du risque et du crédit client.

1998 : Le 5 novembre, présentation officielle du FNIP au salon du crédit manager au CNIT la Défense à Paris où il a obtenu un vif succès.

2001 : En février: présentation du logiciel PROCREANCES, solution dédiée aux cabinets de recouvrement de créances...en cours de déploiement...

2001 : Fin d'année. nous avons ouvert une section FNIP immobilier au travers du site www.immocontrole.com, **dédié aux professionnels de l'immobilier**

2003 : Création des clubs contrôle réservés aux entreprises,

2004 : B.G.D., crée le logiciel ce CRM financier COLLECTYS. (logiciel de la relation financier client)

2008 : Début d'année, au travers d'IMMOCONTROLE, les agents immobiliers peuvent également commander en ligne et éditer gratuitement des baux agréés FNIP « prêts à la signature », avec information FNIP sur le locataire.

2008 : Début, nous allons également diffuser des baux agréés FNIP au travers de sites Internet pour les particuliers, conformes à la législation en vigueur.

2008 : Le 7 janvier lancement du concept **€urys...**

*Le **FNIP**, c'est aujourd'hui des centaines de clients adhérents abonnés sur seulement quelques départements français et un taux de renouvellement des abonnements proche de 85 % en moyenne.*

*Depuis sa création, le **FNIP** a enregistré et traité des centaines de milliers de déclarations de retards de paiement.*



*Depuis sa création, **COLLECTYS** en version grand compte s'est implanté dans plusieurs entreprises de renom.*

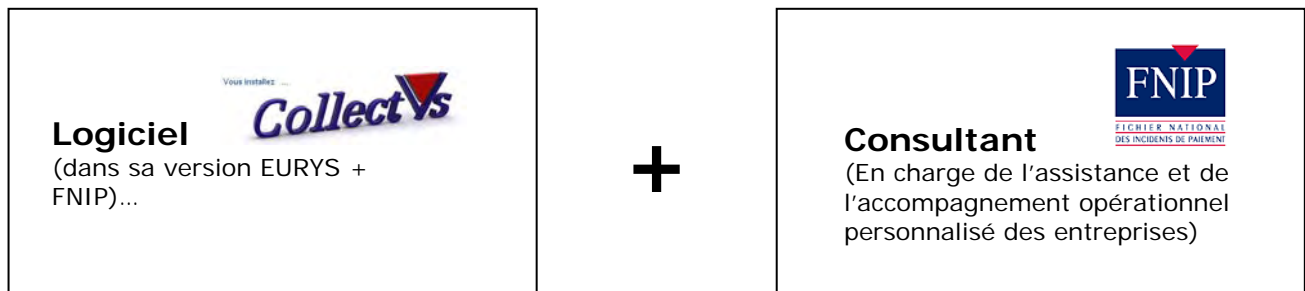


IMPORTANT : Ce pré-dossier contient seulement quelques rapides extraits du document d'information complet que vous recevrez dans un 2^{ème} temps, après étude de votre candidature (fiche de renseignements et CV à nous adresser SVP. Merci.)

PRESENTATION DU SERVICE AUX ENTREPRISES « €URYS ».

LE SERVICE ET SON CONCEPT.

Fort de l'expérience de **10 années d'exploitation du FNIP** à travers ses premiers concessionnaires (CBS, GEODYS ANTILLES etc.) du développement du logiciel **COLLECTYS**, produit spécialisé en CRM Finance, et des besoins des entreprises d'améliorer leur trésorerie, **BGD** a élaboré un concept unique basé sur l'alliance...



=

«EXPERT €URYS FNIP»

BGD met en place, avec l'appui du Cabinet spécialisé RBC Conseil, un réseau de plus de 100 concessions €URYS. Les « experts €URYS FNIP » seront chargés dans leur zone d'intervention de proposer le concept €urys et le FNIP aux entreprises.

LE POSITIONNEMENT DU SERVICE : LA GESTION DU POSTE CLIENTS.

Positionné sur la gestion du poste clients, **cœur stratégique de toute entreprise**, **€URYS** est un **concept de service** « opérationnel » ayant pour objectif l'amélioration de la trésorerie de l'entreprise, et du pilotage de la relation financière client au quotidien.

LES ATOUTS DU SERVICE : IL EST AGREE FNIP.

Le **FNIP** est un service simple à comprendre. **Il n'a pas d'équivalent.**

Deux aspects le rendent particulièrement attrayant aujourd'hui :

- ➔ Il est préconisé par les grands acteurs du marché,
- ➔ Il est unique et il est d'une simplicité d'utilisation qui le rend accessible à tous.

C'est un produit réclamé par les entreprises !

IMPORTANT : Ce pré-dossier contient seulement quelques rapides extraits du document d'information complet que vous recevrez dans un 2^{ème} temps, après étude de votre candidature (fiche de renseignements et CV à nous adresser SVP. Merci.)

LA PUISSANCE DU SERVICE : il s'appuie sur « L'EXPERT EURYS FNIP »

- Le concept, basé sur l'alliance avec le logiciel COLLECTYS, s'appuie sur la **puissance du FNIP**, et de **l'analyse et du suivi local de « L'EXPERT EURYS FNIP »**.
- C'est un outil de relance **unique dans sa conception, sans équivalence**.
- Un outil de relance accessible directement par les entreprises **avec une sanction en cas de non paiement**.
- Il est simple sur le plan fonctionnel.
- Il favorise l'obtention d'un **règlement rapide**, sans intermédiaire et **améliore rapidement la trésorerie de l'entreprise**.
- Il **s'intègre aisément dans le système** de relance de l'entreprise abonnée.
- C'est un outil de qualification puisqu'il permet de **détecter les litiges**.
- C'est un outil qui apporte une **aide à la médiation**.
- Il est d'un **coût réduit**.
- C'est un outil de **prévention du risque client efficace**.

LE MARCHÉ : LA GESTION DU CREDIT INTERENTREPRISES.

Le crédit interentreprises a progressé de 50 % ces 15 dernières années et représente **310 milliards d'euros**, ce qui est considérable.

EURYS s'adresse par définition à toutes les entreprises, quelque soit leur taille, leur secteur d'activité, leur statut juridique... Toute entité économique possédant un code SIREN peut donc être abonnée aux services proposés par le consultant **EURYS - FNIP**... soit environ **5 millions de cibles potentielles**, de la **TPE à la PME/PMI**, jusqu'aux **grands comptes**...

Toute entreprise est confrontée à la gestion de son poste clients, à l'optimisation de son BFR (Besoin en Fonds de Roulement) et donc à la gestion de son **DSO (Days Sales Outstanding** ou Nombre de Jours du Crédit Clients).

*En diminuant son DSO,
un chef d'entreprise améliore grandement sa TRESORERIE !*

LE METIER «D'EXPERT EURYS FNIP».

EURYS est un concept inédit agréé **FNIP – Fichier National des Incidents de Paiement** (www.fnip.fr et www.immocontrole.com) basé sur **l'alliance** du logiciel **Collectys version « Eurys »** spécialisé dans la gestion de la relation financière client (CRM financier) et d'un **« consultant FNIP »** spécialisé en gestion du compte client qui accompagne, assiste et conseille le chef d'entreprise et ses services financiers, afin d'améliorer sa **trésorerie**.

L'éditeur (BGD) met en œuvre le logiciel (Installation de Collectys version Eurys avec intégration des paramètres et des données de l'entreprise). Par la suite, **« l'expert Eurys - FNIP »** assure la formation et **met en place** (en accord avec le client) les **indicateurs nécessaires afin d'assurer le pilotage du poste client**.

Il doit se rendre au moins **une fois par trimestre** dans l'entreprise pour contrôler les paramètres de gestion (indicateurs **du logiciel COLLECTYS version EURYS**) et si nécessaire préconiser les actions à mettre en œuvre pour améliorer la gestion du poste clients, diminuer le BFR et le DSO, etc.

LA CONCURRENCE : AUCUNE SUR CE SERVICE LIE AU POSTE CLIENTS.

IMPORTANT : Ce pré-dossier contient seulement quelques rapides extraits du document d'information complet que vous recevrez dans un 2^{ème} temps, après étude de votre candidature (fiche de renseignements et CV à nous adresser SVP. Merci.)

VOTRE ACTIVITE DE CONCESSIONNAIRE EURYS-FNIP

Commerciale.

La prospection de nouveaux clients est réalisée, entre autres, par la prospection téléphonique afin de générer des rendez-vous qualifiés.

Notre call center ou celui de notre partenaire (facultatif et optionnel) pourra se charger de prendre des rendez-vous pour votre compte, si vous adoptez cette solution.

L'utilisation de nos nombreuses références nationales facilitera grandement votre démarche commerciale.

Nos outils pour le développement de votre concession (aide à la vente):

- Sites Internet BGD (Mise en place optionnelle de votre propre site avec pages personnalisées sur demande).
- Book commercial.
- Liste de nos références nationales et régionales.
- Newsletter mensuelle vers les concessionnaires.
- Cellule optionnelle de phoning intégrée ou externalisée.
- Intégration optionnelle d'un fichier des entreprises intégré au logiciel CRM.
- Une activité stratégique vouée à un fort développement.
- Une gamme de produits et services étendue.
- Des méthodes qui ont fait leurs preuves.
- De nombreux logiciels et outils informatiques dont le logiciel CRM commercial « PROCONTACT » édité par BGD.
- Du personnel nécessaire, administratif et commercial, pour assurer le suivi et l'assistance de nos concessionnaires.
- De nombreux supports commerciaux performants.
- Une cellule recherche et développement, pour pérenniser nos investissements réciproques.

Administrative.

Pour la partie administrative, des logiciels et des méthodes vous seront fournis ou proposés afin de vous permettre de **consacrer votre temps à la partie commerciale.**

Vous bénéficierez au quotidien de nombreuses informations, grâce à notre site **Internet** et à l'accès permanent à notre **Extranet**.

Gestion, Facturation et Encaissements.

Inclus dans le pack de démarrage fourni par BGD, vous bénéficierez des logiciels suivants qui vous permettront une gestion aisée de votre entreprise. :

PROgest pour :

- Devis, facturation,
- Emission des prélèvements.

CollectYs version EURYS pour :

- Gestion du poste client.

IMPORTANT : Ce pré-dossier contient seulement quelques rapides extraits du document d'information complet que vous recevrez dans un 2^{ème} temps, après étude de votre candidature (fiche de renseignements et CV à nous adresser SVP. Merci.)

LE RESEAU EURYS VOUS APPORTE

- L'assistance avant l'ouverture de votre concession.
- L'assistance après l'ouverture de votre concession.
- L'assistance permanente, administrative et commerciale.
- L'utilisation de nos références.
- Votre formation complète.
- Nos logiciels et outils de gestion de votre activité.
- Notre site Internet, notre Extranet.

VOTRE PACKAGE COMPLET DE DEMARRAGE

Inclus dans le droit d'entrée, vous bénéficierez des produits et services suivants:

- ▶ 1 logiciel de démarche commerciale « PROcontact.
- ▶ 1 pack de logiciels de gestion : PROgest et Collectys version Eurys.
- ▶ 500 cartes de visite.
- ▶ 100 plaquettes commerciales.
- ▶ Un fichier de prospection non cessible, à l'usage exclusif de votre concession.
- ▶ Votre boîte mail personnelle.
- ▶ Votre formation et assistance de 7 jours.
- ▶ Accompagnement et assistance terrain.
- ▶ Etc.

IMPORTANT : Ce pré-dossier contient seulement quelques rapides extraits du document d'information complet que vous recevrez dans un 2^{ème} temps, après étude de votre candidature (fiche de renseignements et CV à nous adresser SVP. Merci.)

VOTRE PROFIL

↳ Homme ou Femme, âgé(e) de préférence de 30 à 55 ans.

Savoir & savoir-faire indispensables

Chef d'entreprise,
Généraliste de l'entreprise,
Cadres en reconversion,
Consultant,
Commercial aguerri.

Savoir être

De la volonté,
Du dynamisme,
De la rigueur,
De l'autonomie,
Du relationnel naturel.

Enfin ...

**DE LA COMPETENCE PROFESSIONNELLE
ET UN VERITABLE ESPRIT RESEAU**

La connaissance de votre secteur géographique et un bon relationnel seront des atouts certains pour un démarrage facilité de votre activité.

Vous devrez appliquer des méthodologies de travail, élaborées à partir de notre longue expérience.

IMPORTANT : Ce pré-dossier contient seulement quelques rapides extraits du document d'information complet que vous recevrez dans un 2^{ème} temps, après étude de votre candidature (fiche de renseignements et CV à nous adresser SVP. Merci.)

VOTRE INVESTISSEMENT

Pour votre information, vous trouverez ci-dessous un tableau récapitulatif des principales dépenses et des investissements à prévoir pour nous rejoindre.

DEPENSES & INVESTISSEMENTS	VALEURS en € HT
Droit d'entrée (1), formation (2) & kit de démarrage	18.000
Frais de constitution SARL/EURL et honoraires	1 500
Dépôt de garantie et 1 ^{er} loyer (3 mois) Facultatif	1 200
Matériel et logiciels informatique (5)	1.500
Call Center (3 mois) Base : 100 RDV Facultatif	6.000
Fonds de roulement – A adapter selon vos besoins (3)	5.000
TOTAL (4)	33.200

(1) Le droit d'entrée varie de 16.000 à 20.000 € HT, selon le secteur géographique et son potentiel en nombre d'entreprises.

(2) 5 jours en centre de formation + 2 jours sur site

(3) Le besoin en fonds de roulement est à adapter selon votre situation personnelle et notamment vos besoins en termes de rémunération.

Dans tous les cas, il doit vous permettre d'assumer vos frais commerciaux et administratifs durant la phase de lancement (3 mois environ selon notre estimation).












(4) **Cette somme peut être partiellement financée par un concours bancaire.**

(5) Parmi ces logiciels vous devrez posséder Word, Excel et la compta EBP Pro version SQL avec son ODBC.

IMPORTANT : Ce pré-dossier contient seulement quelques rapides extraits du document d'information complet que vous recevrez dans un 2^{ème} temps, après étude de votre candidature (fiche de renseignements et CV à nous adresser SVP. Merci.)

POURQUOI CHOISIR LE RESEAU EURYS ?

Quelques points qui caractérisent notre concept, notre savoir-faire et nos méthodes.

-  Un investissement raisonnable et une très bonne rentabilité.
-  La création d'un véritable portefeuille clients qui verra sa valeur augmenter chaque année.
-  La vente de contrats en « tacite reconduction » = CA récurrent.
-  Une formation initiale et un package administratif et commercial très complet, pour démarrer dans les meilleures conditions.
-  Un fonctionnement sans structure lourde et onéreuse.
-  Des outils et des méthodes développés par des professionnels de la CRM Finance et du conseil en management.
-  Un secteur en pleine expansion profitant de la crise et des besoins en trésorerie des entreprises de toutes tailles.
-  Un travail régulier connaissant peu le phénomène de la saisonnalité.
-  L'adhésion à une structure rassurante, réellement dynamique et organisée.
-  Un suivi technologique, administratif et commercial adapté à vos besoins et au marché.
-  Rejoindre un réseau pour exploiter un vrai concept innovant et sans réelle concurrence...



IMPORTANT : Ce pré-dossier contient seulement quelques rapides extraits du document d'information complet que vous recevrez dans un 2^{ème} temps, après étude de votre candidature (fiche de renseignements et CV à nous adresser SVP. Merci.)



L'accélérateur de paiement®



LES SECTEURS POURVUS ET A POURVOIR

Vous trouverez ci-après la carte géographique de nos implantations actuelles ainsi que la liste des territoires à pourvoir.

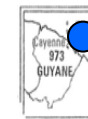
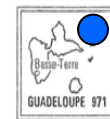
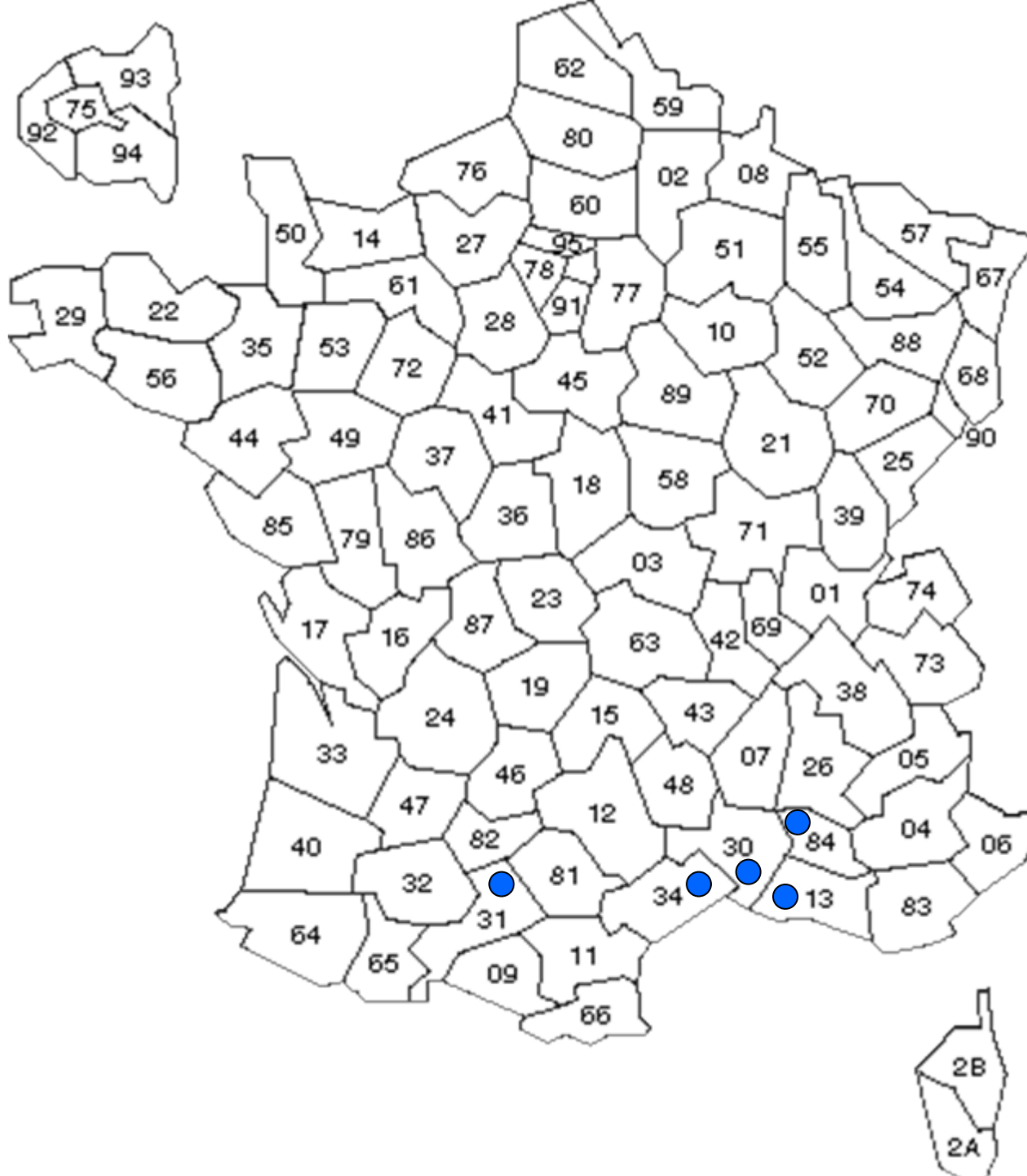
Chaque territoire est composé au minimum de **20.000** entreprises de toutes tailles. Selon l'INSEE (étude 2006), au niveau national, **22 % des entreprises comptent 4 salariés et plus**. Ces dernières constituent notre cible prioritaire.

Le droit d'entrée indiqué dans la liste des secteurs à pourvoir varie selon le nombre d'entreprises.

IMPORTANT : Ce pré-dossier contient seulement quelques rapides extraits du document d'information complet que vous recevrez dans un 2^{ème} temps, après étude de votre candidature (fiche de renseignements et CV à nous adresser SVP. Merci.)

Secteurs pourvus et / ou réservés

- Concessionnaire
- Option en cours



15 - Les secteurs pourvus et à pourvoir.

DEPARTEMENTS		ENTREPRISES	DROIT
N°	NOM	Source INSEE 2006	D'ENTREE EN €HT
01	Ain	24 169	16 000
02 + 08	Aisne + Ardennes	27 144	18 000
03 + 58	Allier + Nièvre	23 803	16 000
04 + 05	Alpes de Haute Provence + Hautes-Alpes	21 194	16 000
06	Alpes Maritimes	84 316	
	Secteur Ouest Cannes Antibes		20 000
	Secteur Est Nice		20 000
07 + 43 + 48	Ardèche + Haute Loire + Lozère	29 530	18 000
09 + 11	Ariège + Aude	25 355	18 000
10 + 89	Aube + Yonne	25 643	18 000
12 + 15	Aveyron + Cantal	22 499	16 000
13	Bouches du Rhône		
14	Calvados	28 871	18 000
16 + 79	Charente + Deux Sèvres	28 005	18 000
17	Charente Maritime	30 669	20 000
18 + 36	Cher + Indre	21 369	16 000
19 + 23 + 87	Corrèze + Creuse + Hte Vienne	31 815	20 000
20	Corse	21 898	16 000
21	Côte d'Or	22 699	16.000
22	Cotes d'Armor	24 646	16 000
24	Dordogne	20 790	16 000
25 + 90	Doubs + Territoire de Belfort	25 241	18 000
26	Drôme	25 199	18 000
27 + 28	Eure + Eure et Loire	36 250	20 000
29	Finistère	35 794	20 000
30	Gard		
31	Haute Garonne		
32 + 40	Gers + Landes	27 263	18 000
33	Gironde	71 255	
	2 secteurs		
34	Hérault	59 749	
	2 secteurs		
35	Ille et Vilaine	38 546	20 000
37	Indre et Loire	23 235	16 000
38	Isère	56 005	
	2 secteurs		
39 + 70	Jura + Haute Saône	20 835	16 000
41 + 72	Loir et Cher + Sarthe	32 072	20 000
42	Loire	33 754	20 000

15 - Les secteurs pourvus et à pourvoir.

DEPARTEMENTS		ENTREPRISES	DROIT
N°	NOM	Source INSEE 2006	D'ENTREE EN € HT
44	Loire Atlantique	54 052	
	2 secteurs		
45	Loiret	24 749	16 000
46 + 47	Lot + Lot et Garonne	25 734	18 000
49	Maine et Loire	29 289	18 000
50	Manche	19 195	16 000
51	Marne	21 959	16 000
52 + 88	Haute Marne + Vosges	22 649	16 000
53 + 61	Mayenne + Orne	22 931	16 000
54	Meurthe et Moselle	25 561	18 000
55 + 57	Meuse + Moselle	41 003	20 000
56	Morbihan	31 472	20.000
59	Nord	85 843	
	4 secteurs		
60	Oise	26 645	18 000
62	Pas de Calais	44160	
	2 secteurs		
63	Puy de Dôme	27 929	18 000
64	Pyrénées-Atlantiques	47 443	
	Secteur Ouest (BAB)		16 000
64 Est + 65	Secteur Est + Hautes Pyrénées		18 000
66	Pyrénées-Orientales	25 109	18 000
67	Bas-Rhin	44 976	20 000
68	Haut-Rhin	28 229	18 000
69	Rhône	89 860	18 000
	4 secteurs		
71	Saône et Loire	22 982	16 000
73	Savoie	31 209	20 000
74	Haute Savoie	44 191	
	2 secteurs		
75	Paris	295 420	
	Paris 1 ^{er} + 2 ^e + 3 ^e + 4 ^e	36 140	20 000
	Paris 5 ^e + 6 ^e + 7 ^e	25 195	18 000
	Paris 16 ^e	24 528	16 000
	Paris 8 ^e	38 861	20 000
	Paris 9 ^e + 10 ^e	34 349	20 000
	Paris 11 ^e + 12 ^e	33 835	20 000
	Paris 13 ^e + 14 ^e + 15 ^e	41 477	20 000
	Paris 18 ^e + 19 ^e + 20 ^e	40 090	20 000

15 - Les secteurs pourvus et à pourvoir.

DEPARTEMENTS		ENTREPRISES Source INSEE 2006	DROIT D'ENTREE EN € HT
N°	NOM		
76	Seine Maritime	43 829	
	Seine Maritime Sud (Rouen)		16 000
	Seine Maritime Nord (Le Havre)		16 000
77	Seine et Marne	48 781	
	2 secteurs		
78	Yvelines	60 011	
	3 secteurs		
80	Somme	18 891	16 000
81 + 82	Tarn + Tarn et Garonne	28 471	18 000
83	Var	62 592	
	3 secteurs		
84	Vaucluse		
85	Vendée	26 338	18.000
86	Vienne		
91	Essonne	46 323	
	2 secteurs		
92	Hauts de Seine	87 116	
	4 secteurs		
93	Seine Saint Denis	63 120	
	2 secteurs		
94	Val de Marne	54 846	
	2 secteurs		
95	Val d'Oise	42 979	
	2 secteurs		
97-1, 97-2	Guadeloupe		
97-2	Martinique		
97-3	Guyane		
97 - 4	Ile de la Réunion	35 677	20 000

RBC Conseil

Présentation du Cabinet

Depuis près de **15 ans**, notre Cabinet leader sur son marché, participe activement au développement d'enseignes nationales et internationales.
En France, 7 personnes dont 5 Consultants régionaux spécialisés œuvrent au quotidien pour assurer le succès des enseignes qui nous confient en totale exclusivité cette mission.

Nos Consultants Régionaux, notre équipe



Bretagne / Normandie / Pays de la Loire / Poitou-Charentes / Centre

..... **Bernard YVER - Consultant Régional : 06 09 26 39 80**

Email : bernard.yver@rbc-franchises.com



*Paris et Île de France / Nord / Pas de Calais / Picardie / Champagne -Ardennes
Alsace / Lorraine / Franche-Comté.*

..... **Guy DEBRAY - Consultant Régional : 06 24 81 28 31**

Email : guy.debray@rbc-franchises.com



Provence-Alpes-Côte d'Azur

..... **Christian TARDY - Consultant Régional : 06 20 58 41 11**

Email : christian.tardy@rbc-franchises.com



Bourgogne / Rhône-Alpes / Auvergne

..... **Eric KOHN - Consultant Régional : 06 75 22 51 01**

Email : eric.kohn@rbc-franchises.com



*Aquitaine / Midi-Pyrénées / Limousin / Languedoc-Roussillon / DOM / International
Relations Franchiseurs*

..... **Bernard TARDY - Dirigeant, Consultant Fondateur : 06 09 97 56 59**

Email : bernard.tardy@rbc-franchises.com



Assistante de Direction

..... **Christine TARDY : 05 34 26 51 80**

Email : christine.tardy@rbc-franchises.com



Assistante suppléante

..... **Christelle GAGE : 05 34 26 51 80**

Email : christelle.gage@rbc-franchises.com



Siège : 10, rue Bellevue -31850 BEAUPUY - France

Tél. **05 34 26 51 80** - Fax : 05 34 26 92 03

www.rbc-franchises.com

Email : contact@rbc-franchises.com



FICHE DE RENSEIGNEMENTS

PHOTO

ENSEIGNE CHOISIE : (1 Seul choix possible)

EURYS

Origine : Site Internet RBC Conseil

VOTRE IDENTITÉ

Nom : Prénom :
 Date et lieu de naissance :
 Adresse (rue, code postal, ville) :
 Téléphone personnel : Fax personnel :
 A quelle heure de préférence peut-on vous joindre :
 Téléphone professionnel (confidentiel) :
 e. mail :

VOTRE SITUATION ACTUELLE :

Salarié Au chômage Sans emploi depuis quand :
 Dirigeant d'entreprise ou commerçant Autre précisez.....

Si vous êtes en couple, quelle est la situation de votre conjoint :

Salarié Au chômage Sans emploi depuis quand :
 Dirigeant d'entreprise ou commerçant Autre précisez :

VOTRE SITUATION PROFESSIONNELLE

Avez-vous déjà exercé une activité en indépendant : Oui Non
 Avez-vous déjà créé une activité en "franchise" : Oui Non
 Si oui, dans quel secteur d'activité :

VOTRE PROJET D'ENTREPRISE

Précisez en quelques lignes les raisons de votre intérêt pour l'enseigne, et quels sont les secteurs d'activité qui vous attirent :

Quel est le secteur géographique que vous souhaitez :
 Pour quelles raisons :

Disposez-vous d'un local : superficie : lieu :
 Quelle est la date d'échéance de votre projet :
 et pourquoi :

Quels sont vos moyens financiers disponibles en propre et avant emprunt :

Quels sont vos objectifs de gains (en net annuels) :

D'avance merci de retourner ce document à : Date et signature du candidat
RBC CONSEIL : 10, rue Bellevue - 31850 BEAUPUY
 ou par Fax. au 05 34 26 92 03
 ou par e.mail : contact@rbc-franchises.com

Vous voudrez bien joindre votre curriculum vitae et votre photo merci