

Fiche d'identification

Le candidat-commerçant

Nom :

Prénom :

Adresse :

Tel :

Mail :

Date de naissance :

Profession actuelle :

Le Projet

Nom du projet :

Raison sociale envisagée :

Type de commerce :

Cellule commerciale souhaitée :

Surface minimale nécessaire pour l'exercice de l'activité :

Date envisagée pour l'implantation :

Structure d'aide à la création ou professionnel consulté :

Joindre un curriculum vitae

Dossier de candidature Note de présentation du projet (max 6 pages)

1- Le concept :

Décrivez en quelques mots ce que vous proposez comme produits, comme concept
Quelle est l'origine de ce projet ?
Qu'est-ce qui vous motive dans ce projet ?
En quoi ce concept est-il artisanal, de qualité et original ?

2- Le marché

Quels sont les clients visés par votre concept et leurs caractéristiques ?
Où se situe votre clientèle ?

3- La concurrence

Qui sont vos concurrents ?
Comment envisagez-vous de vous différencier par rapport à eux ?

4- L'équipe

Qui sont les personnes qui vous entourent dans l'élaboration de votre projet ?
Quelles sont leurs compétences et qu'apportent-elles au projet ?
Vous ou un membre de votre équipe dispose-t-il bien des accès à la profession et certificat de gestion de base ?

5- La production – L'approvisionnement

Comment envisagez-vous votre processus de production, d'approvisionnement ?

6- La stratégie marketing

Comment envisagez-vous de vendre, de communiquer ?
Quels sont les moyens qui vont être mis en place pour faire venir les clients dans votre commerce ?

7- La localisation

Dans quelle cellule commerciale envisagez-vous d'implanter votre projet ?
En quoi cette cellule vous semble-t-elle adéquate pour votre projet ?
En quoi votre projet répond-il à la typologie commerciale du quartier Grand Léopold ?

8- Aspects financiers

Quels sont les investissements nécessaires pour mettre en place votre projet ?
Quels sont vos besoins financiers ? Comment envisagez-vous de réunir l'argent nécessaire ?
Présenter en annexe un plan financier prévisionnel sur 3 ans (réalisé à l'aide d'un organisme professionnel d'aide à la création)
Comment avez-vous estimé vos ventes (nombre de clients et prix de vente) dans votre compte de résultat ?

Joindre au dossier tout élément graphique (logo, photo, plan d'aménagement, illustration de l'enseigne, de la devanture...) susceptible de faciliter la compréhension du projet