



ANNEXE II - 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 PRESENTATION DU PROJET (MAX 6 PAGES)

1. PROJET ET ORIGINALITE

Quel est votre projet ? *(Préciser ce que vous proposez comme produits, concept et/ou services complémentaires)*

En quoi est-il unique, artisanal, de qualité, original ?

Comment envisagez-vous votre processus de production ? *(Organisation, machinerie et espace nécessaire)*

Quels seront les jours et heures d'ouverture ?

Qui sont les personnes qui vous entourent dans l'élaboration de votre projet ? *(Compétences et apports, accès à la profession et certification)*

2. CLIENTS

Qui sont vos clients ? *(Préciser le plus exactement possible votre cible)*

Quels sont leurs besoins ?

Que recherchent-ils dans vos produits et/ou services ?

Où se situe votre clientèle ?

3. CONCURRENTS

Qui sont vos concurrents directs ?

Qui sont vos concurrents indirects ?

Comment envisagez-vous de vous différencier par rapport à eux ?

4. MOTIVATION ET ADEQUATION PORTEUR/PROJET

Qu'est-ce qui vous motive à créer votre entreprise ?

Quel est le lien entre votre projet et votre parcours professionnel et/ou vos compétences professionnelles ou autre ?

A quand remonte votre idée et quel a été le déclic ?

5. FORCES – FAIBLESSES – OPPORTUNITES – MENACES

Quelles sont vos forces (atouts) et vos faiblesses ?

Quelles sont les forces et les faiblesses de votre projet ?

6. STRATEGIE 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. ASPECTS FINANCIERS

De quels moyens financiers disposez-vous ?

A combien estimez-vous vos besoins financiers pour vous installer ?

Comment envisagez-vous de réunir l'argent nécessaire ?

8. ADEQUATION DU PROJET AVEC LA DYNAMIQUE DU QUARTIER

En quoi le quartier d'Outremer représente-t-il un atout pour 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 Outremer ?

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