



Dossier de candidature

pour l'occupation et l'exploitation de l'espace commercial ou du popup store du tiers-lieu de Fourmies



MON PROJET :

Nom et prénom du porteur de projet :

Nom du commerce (si déjà envisagé) :

Je candidate pour :

L'espace commercial Le popup store (espace commercial test)

Activité envisagée :

MES COORDONNÉES

Email :

N° de téléphone :

Adresse postale :



Sommaire

PRESENTATION DU CANDIDAT:	3
VOTRE PROJET :	5
COMMERCE TEST UNIQUEMENT :	6
VOS PRODUITS/ PRESTATIONS :	6
LA GAMME DE PRIX	7
LA POLITIQUE DE DISTRIBUTION	7
LA STRATEGIE D'APPROVISIONNEMENT	8
STRATEGIE COMMERCIALE	8
STRATEGIE DE COMMUNICATION	9
LE MARCHÉ	9
FAISABILITÉ FINANCIÈRE DU PROJET	10
LISTE DES DOCUMENTS A PRODUIRE PAR LE CANDIDAT	11



- Vos motivations à installer votre commerce/ commerce test au sein du tiers-lieu



VOTRE PROJET :

- Décrivez votre projet :

- Pourquoi avez-vous choisi cette activité ?

- Vos fonctions et missions dans ce projet (ainsi que celles de vos partenaires dans ce projet si vous en avez) :

- Avez-vous des compétences professionnelles ou extraprofessionnelles en lien avec le projet ? si oui, décrivez-les :

- Quelles compétences vous restent-ils à acquérir ? Par quels moyens envisagez-vous pour les acquérir ?

- Etes-vous suivi par un organisme d'accompagnement ?

Oui, Nom de l'organisme :

Non

COMMERCE TEST UNIQUEMENT :

- Pourquoi passer par un commerce test avant de vous lancer ? Sur quels points avez-vous besoin d'être conforté par cet essai ?

VOS PRODUITS/ PRESTATIONS :

- Décrivez vos produits ou prestations :

- Leurs points forts :

- Les points de vigilance :

- De combien de mètres carrés avez-vous besoin au minimum pour exercer votre activité ?

- En quoi se distinguent-ils de la concurrence :

- En quoi votre activité serait pertinente au sein du tiers-lieu ?

LA GAMME DE PRIX

Produits/ Prestation	Fourchette de prix en euros	Fourchette de prix moyen sur le marché en euros

LA POLITIQUE DE DISTRIBUTION

(Vente physique, Click&Collect, e-commerce...)



LA STRATÉGIE D'APPROVISIONNEMENT

Comment avez-vous choisi vos fournisseurs ?

--

STRATEGIE COMMERCIALE

Comment votre commerce va-t-il participer à l'animation du lieu et du centre-ville ? Quelles actions commerciales avez-vous prévues ?

Actions prévue	Période	Objectif

STRATEGIE DE COMMUNICATION

- Actions de communication

Quelles actions de communication avez-vous prévu pour vous faire connaître ? (Incluant les supports de communication tout au long de l'année)

Actions prévue	Période	Objectif

LE MARCHÉ

- La zone de chalandise de votre clientèle (d'où vient la clientèle visée ?) :

- Quelle est la clientèle que vous visez (tranche d'âge, particuliers ou collectivités/entreprises ...etc.) :

- A quel besoin répond votre produit ?

- Quelle prospection avez-vous déjà engagée ?

- A combien de clients par jour estimez-vous votre clientèle potentielle ?

- Il y a-t-il déjà une offre sur le territoire ?

Si oui, décrivez l'offre existante dans votre zone de chalandise :

Nom de l'entreprise	Ville	Type de clientèle

FAISABILITÉ FINANCIÈRE DU PROJET

- **Plan de financement initial :**

Besoins	Montants (euros)	Ressources	Montants (euros)
Frais d'immatriculation		Apport personnel	
Fonds de commerce		Apport en matériel	
Total		Aides mobilisables	
Matériel apporté		Total	
Nouveaux investissements		Prêt Bancaire	
Travaux et agencement		PCE (Prêt à la Création d'Entreprise)	
Total		Prêt d'honneur	
Dépôt/Caution		Prêt NACRE	
Stock de départ		Total	
Trésorerie			
Total des besoins		Total des ressources	



LISTE DES DOCUMENTS A PRODUIRE PAR LE CANDIDAT

Il est demandé au candidat de faire parvenir à la ville de Fourmies les éléments suivants

avant le 21 juin 17h00 :

- **Ce dossier de candidature dûment complété**
- **Un compte de résultat prévisionnel :**

A fournir en annexe au format tableur

- Sur 3 ans pour les candidatures à l'espace commercial
- Sur 1 an pour le commerce test

- **Identité visuelle :**

Ajoutez en annexe tout élément relatif à l'identité visuelle de votre entreprise (logo, charte graphique, polices d'écritures, idées d'aménagement du local, de mobilier...).

Si votre identité n'est pas encore définie vous pouvez fournir un « moodboard » c'est-à-dire une planche d'inspirations reprenant des éléments représentant l'image que vous souhaitez avoir.

- **La page « les engagements du candidats »** en page 17 de l'Appel à Manifestation d'Intérêt signée.
- **Tout autre document** que vous jugerez utile à communiquer à la collectivité (présentation vidéo, étude de marché, attestations ou extrait K-Bis...etc).