

DOSSIER DE CANDIDATURE

Dossier non contractuel

LOCAL COMMERCIAL	
Région:	
Ville:	
Site:	

➔ Les renseignements que vous porterez dans ce dossier nous permettront d'apprécier les qualités économiques et professionnelles de votre projet ainsi que son adéquation avec le plan de composition commerciale du centre.
Nous vous invitons donc à compléter le formulaire avec soin et à y apporter toute votre attention.

Pour déposer votre dossier de candidature, 2 possibilités :

1. Renvoyez-le nous grâce au formulaire en ligne (**recommandé**). Vous pouvez enregistrer le dossier PDF sur votre disque dur au fur et à mesure de son remplissage. Quand vous avez terminé, envoyer votre dossier complété ainsi que les documents complémentaires, tels que Kbis, CV, bilans, photos...
Toutes les informations du présent dossier, ainsi que les pièces jointes associées sont confidentielles et non contractuelles.
2. Renvoyez-le nous par la poste à l'adresse indiquée ci-dessous :
12, place Saint-Hubert - 59043 LILLE CEDEX

1

VOUS

1

Présentation du demandeur

→ IDENTITÉ*

NOM:

PRÉNOM:

Adresse

N°

Rue

CP

Ville

Tél.

Portable

E-mail

→ SITUATION PROFESSIONNELLE ACTUELLE*

Étudiant

Salarié

Indépendant

Commerçant

Artisans

Retraité

Autre situation

Demandeur d'emploi

Revenus annuels du foyer:

≤ 10 000 €

≤ 20 000 €

≤ 30 000 €

> 30 000 €

Veuillez remplir l'encadré si vous êtes actuellement gérant de votre commerce

Dénomination sociale:

Enseigne:

Raison sociale:

Forme juridique:

Entreprise individuelle

Société

Précisez :

SIRET / RCS

Entreprise en cours d'immatriculation

*KBIS à joindre si possible lors du dépôt du dossier
de candidature en ligne*

Adresse de l'entreprise:

Adresse du magasin (si différente):

Code Postal :

Ville :

Tél.

Fax :

E-mail :

*champs obligatoires

2

Formations, compétences et qualités

CV à joindre lors du dépôt du dossier de candidature en ligne

→

AVEZ-VOUS DÉJÀ EXERCÉ OU EXERCEZ-VOUS UNE ACTIVITÉ PROFESSIONNELLE EN RAPPORT AVEC VOTRE PROJET ?*

OUI

NON

Nature de la fonction	Nom de la structure	Localisation	Durée

→

SUR UNE ÉCHELLE DE 1 (passable) À 5 (excellent), QUELLES SONT VOS COMPÉTENCES TECHNIQUES ET EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES EN RAPPORT AVEC VOTRE PROJET ?* (et/ou celles de vos salariés le cas échéant)



- Gestion d'un point de vente :
- Tenue de caisse :
- Relations clients :
- Notions comptables :
- Négociations fournisseurs :
- Informatique :

Compétences techniques du métier :
(Boulangerie, pharmacie, coiffure...) Elles concernent les savoir- faire et techniques particulières et relatives à votre profession.
 Veuillez les préciser : 1/

2/

3/

4/

→

SUR UNE ÉCHELLE DE 1 (passable) À 5 (excellent), QUELLES SONT LES QUALITÉS PERSONNELLES CONSTITUANT UN ATOUT POUR VOTRE PROJET ? (personnalité, caractère, savoir-faire...)*



- Sociable:
- Dynamique :
- À l'écoute :
- Autoritaire :
- Rigoureux :
- Organisé :

*champs obligatoires

3

Motivations

➔ CONNAISSEZ-VOUS LE QUARTIER DANS LEQUEL SE SITUE LE CENTRE COMMERCIAL/LE PROJET ?*

OUI NON

➔ QUEL EN EST VOTRE APPRÉCIATION?*

Bonne Moyenne Mauvaise

➔ CONNAISSEZ-VOUS LES PROJETS PRÉVUS DANS LE QUARTIER?*

OUI NON

➔ QUELLES SONT VOS MOTIVATIONS POUR INTÉGRER LE CENTRE COMMERCIAL/LE PROJET?*

Opportunité
Développer le quartier
Atouts du site
Conquérir un nouveau marché
Autres 240 caractères maxi
Précisez :

➔ VOTRE INTÉRÊT POUR LE LOCAL EST LIÉ À* :

Un déménagement
Un départ suite à fin de bail
Une création nouvelle boutique
Autres 240 caractères maxi
Précisez :

*champs obligatoires

Veuillez remplir l'encadré si vous êtes déjà commerçant

→ COMMENT FONCTIONNE AUJOURD'HUI VOTRE COMMERCE ?

- Provenance de votre clientèle :

Proximité

Larges alentours

De passage

- Mode de déplacement de votre clientèle :

À pieds

Voiture

Transports en commun

- Nature des achats :

Quotidiens

Occasionnels

Réguliers

- Catégorie de la clientèle :

Étudiants

Cadres

Ouvriers

Sans emploi

- Nombre de clients moyen :

clients / jour

- Montant du panier moyen :

€ / client

J oindre si possible des photos de votre commerce (devanture, intérieur...) lors du dépôt du dossier de candidature en ligne

→ QUEL EST VOTRE STATUT ?

Propriétaire

Locataire

• Si propriétaire :

Êtes-vous propriétaire occupant ?

OUI

NON

Si oui, envisagez-vous de céder vos murs ?

OUI

NON

• Si locataire :

Envisagez-vous de céder votre fonds de commerce ?

OUI

NON

Indiquez les coordonnées de votre propriétaire :

Nom :

Prénom :

Tél. :

Régime d'occupation :

Bail classique

Bail courte durée

Bail commercial

Montant du loyer aujourd'hui :

€

Montant des charges :

€

Surface utile du commerce :

m²

J oindre si possible vos trois derniers bilans et vos trois derniers comptes de résultat lors du dépôt du dossier de candidature en ligne

→ VOTRE PROJET EST ?*

une création un transfert

Si création, s'agit-il :

d'une création d'activité d'un développement
(nouveau point de vente)

→ QUELLE ACTIVITÉ ENVISAGEZ-VOUS DE DÉVELOPPER ?*

240 caractères maxi

➔ **FRANCHISE/AFFILIATION ***

	OUI	NON	Si oui, la ou lesquelles ?
Êtes-vous actuellement en contrat avec une enseigne?			
Souhaitez-vous exploiter sous enseigne ?			
Avez-vous déjà pris des contacts avec une ou plusieurs enseigne(s) ?			
Souhaitez-vous que l'on vous mette en contact avec une ou plusieurs enseigne(s) ?			

➔ ENVISAGEZ-VOUS D'EXERCER* :

seul en couple avec un ou plusieurs associés - Nombre :

Précisez : Parent(s) Ami(s)/Connaissance(s)

➔ **EXPLOITEREZ-VOUS, VOUS-MÊME, L'ACTIVITÉ ?***

OUI NON

Si non, indiquer qui le fera :

➔ **QUAND ENVISAGEZ-VOUS DE DÉMARRER VOTRE ACTIVITÉ ?***

≤ 6 mois ≤ 1 an ≥ 1 an

Si ≤ 6 mois, indiquez la date : (jj/mm/aaaa)

*champs obligatoires

1 Présentation 2/2

➔ RACONTEZ-NOUS VOTRE PROJET

Description précise du (ou des) produit(s) ou service(s) proposés(s),
organisation du point de vente, fonctionnement de votre activité.

Joindre, s'il existe, un catalogue de vos produits lors du dépôt du dossier de candidature en ligne

2

Analyse de l'environnement en ligne 1/2

A. VOS CLIENTS

→ A QUEL TYPE DE CIBLE SE DESTINE VOTRE ACTIVITÉ?*

Hommes

Femmes

Enfants

Personnes âgées

Familles

Étudiants

Autres :

→ VOUS VISEZ UNE CLIENTÈLE* :

De proximité immédiate

Du quartier

Extérieure au quartier

De transit (trajet domicile/travail

→ DE QUELLE CATÉGORIE PROFESSIONNELLE ?*

Étudiants

Cadres

Ouvriers

Sans emploi

B. VOTRE CONCURRENCE

→ QUELS SONT, SELON VOUS, VOS CONCURRENTS DIRECTS ?

Nom de l'équipement	Localisation	Activité/S spécialité	Distance
			Km
			Km
			Km
			Km

→ LISTER LES POINTS FORTS DE VOTRE PROJET QUI VOUS PERMETTRONT DE VOUS DIFFÉRENCIER DE VOS CONCURRENTS

1.
2.
3.
4.

*champs obligatoires

C. LES DÉMARCHES ENGAGÉES

➔ AVEZ-VOUS DÉJÀ PRIS DES CONTACTS AVEC DES ACTEURS LOCAUX ET ORGANISMES PROFESSIONNELS (VILLE, CCI, CHAMBRE DES MÉTIERS...) OU ENTREPRIS DES DÉMARCHES (AIDES, PROSPECTION ...) ?*

OUI

NON

Organisme	Types de démarches ou d'aides	État d'avancement (en cours/acquis)

*champs obligatoires

A. L'IMPLANTATION

→ PRÉCISEZ VOS BESOINS

Surface totale minimum* : m²

Surface de vente : m² Réserves : m² Locaux techniques : m²

Autres : *Précisez :*

→ CONTRAINTES TECHNIQUES ÉVENTUELLES (EXTRACTION DE FUMÉES, VENTILATIONS...)

240 caractères maxi

B. LE PERSONNEL

→ COMPTEZ-VOUS EMBAUCHER DU PERSONNEL ?*

OUI NON

	Dès le démarrage	Fin année 1	Fin année 2
Nombre de salarié prévu			
Fonction			
Type de contrat CDI, CDD, TPS PARTIEL, APPRENTISSAGE			

C. INVESTISSEMENTS MATÉRIELS

→ VEUILLEZ INDiquer LE MATÉRIEL, LES MACHINES ET OUTILS NÉCESSAIRES À L'EXPLOITATION DE VOTRE ACTIVITÉ*

Désignation	Valeur HT		Valeur HT		Valeur HT
	Neuf	Occasion	Neuf	Occasion	
					€
					€
					€
					€
					€
Total					€

*champs obligatoires

➔ AVEZ-VOUS ESTIMÉ VOTRE INVESTISSEMENT ?*

NON

€

€

➔ **AVEZ-VOUS PRIS CONTACT AVEC DES ÉTABLISSEMENTS BANCAIRES ?***

NON

Si oui, remplissez le tableau suivant :

Organisme Bancaire	Types de demande	État d'avancement		
		Acceptée	Refusée	En cours

Joindre si possible, votre plan de financement lors du dépôt du dossier de candidature en ligne

4

Analyse prévisionnelle

→

EXPLICATION DU CHIFFRE D’AFFAIRES PRÉVISIONNEL

Nombre de clients potentiels sur la zone de chalandise :

Nombre de clients par jour :

Panier moyen :

€ / client

Veuillez expliquer vos hypothèses de calcul retenues (prix unitaire, marge, quantités vendues sur l’année, nombre de clients...) pour votre compte d’exploitation prévisionnel.

CA année 1 :

€ HT

CA année 2 :

€ HT

CA année 3 :

€ HT

Joindre si possible (sur 3 ans) lors du dépôt du dossier de candidature en ligne :

- votre compte de résultat prévisionnel détaillé ;
- votre bilan prévisionnel ;
- votre plan de financement.

→

J’ATTESTE SUR L’HONNEUR

L’exactitude des renseignements fournis.

N’être sous le coup d’aucune(s) sanction(s) m’interdisant de diriger, gérer, administrer ou contrôler une entreprise.

RAPPEL

→ PIÈCES À JOINDRE LORS DU DÉPÔT DU DOSSIER DE CANDIDATURE EN LIGNE

OBLIGATOIRE

- CV

SI POSSIBLE

- KBIS
- Photos de votre commerce actuel (devanture, intérieur...)
- Vos trois derniers bilans et vos trois derniers comptes de résultat
- S'il existe, un catalogue de vos produits
- Votre plan de financement
- Sur 3 ans :
 - votre compte de résultat prévisionnel détaillé ;
 - votre bilan prévisionnel ;
 - votre plan de financement.
- Concept de projet de magasin