

## DOSSIER DE CANDIDATURE

*Implantation commerciale sur le centre ville de Vaux-en-Velin*

### INFORMATIONS SUR LE OU LES PORTEUR(S) DE PROJET

RESPONSABLE / GERANT	ASSOCIE
Nom Prénom	Nom Prénom
Adresse : Tél et Mail	Adresse : Tél et Mail
Date de naissance :	Date de naissance :
Situation de famille	Situation de famille
Situation professionnelle actuelle	Situation professionnelle actuelle
Employeur actuel, le cas échéant	Employeur actuel, le cas échéant
Votre formation initiale :	Votre formation initiale :
Votre formation professionnelle :	Votre formation professionnelle :

## INFORMATIONS SUR VOTRE PROJET

---

**Activité :**

---

**Spécificités envisagées/Gamme :**

---

**Surface nécessaire en m<sup>2</sup> :**

**Dont surface de vente en m<sup>2</sup> :**

---

**Forme juridique :**  EI  EURL  SARL

Autre (*précisez*) :

---

**Est-ce :**  Création  
 Ouverture d'un second point de vente, précisez la localisation du point de vente actuel :  
 Transfert d'activité, précisez la localisation du point de vente actuel :

---

**Question :**

Seul  Avec des associés  Avec des salariés  
 Sous une enseigne

---

**Date de prise de démarrage envisagée :**

---

**Fonctionnement envisagé (horaire, stratégie, livraison, parking...) :**

---

**Motivations :**



SEM GRANDLYON  
patrimoniaie



### **PIECES A FOURNIR POUR L'ETUDE DU DOSSIER**

- Vos références et votre parcours professionnel
- Une étude de marché (voir modèle en annexe)
- Le plan et le projet de travaux d'aménagement du local ainsi que l'estimation de leur coût
- Un business plan (voir modèle en annexe): bilan financier prévisionnel sur 3 ans intégrant les travaux d'aménagement
- Un descriptif complémentaire de votre projet, le cas échéant

**Partie à ne pas remplir par le prospect**

**Évaluation de viabilité économique du projet**

*Fait par :*

**Évaluation de la viabilité professionnelle et financière du projet**

*Fait par :*

**Faisabilité technique de l'aménagement du local**

*Fait par :*



SEM GRANDLYON  
patrimoniaie

# ETUDE DE MARCHE

## **Le marché**

Quel est votre marché ? Et connaissez-vous l'importance et l'évolution de ce marché ? (zone chalandise)

Quelle est votre cible ? Et connaissez-vous son volume et son évolution? (clientèle)

Connaissez-vous ses habitudes de consommation ?

## **La concurrence :**

Qui seront vos concurrents ?

Quelles sont leurs caractéristiques et leurs particularités ?

Comment envisagez-vous d'y faire face ?

Avez-vous déjà prospecté des fournisseurs ?  oui  non

Connaissez-vous leurs délais de livraison, de paiement, leurs prix pratiqués ?

oui  non

## **Communication**

Comment allez-vous vous faire connaître ?

## PLAN DE FINANCEMENT

	1ère année	2ème année	3ème année
<b>BESOINS (durables)</b>			
<b>Frais d'établissement</b>			
<b>Immobilisations (Investissements)</b>			
<i>Achat d'un fonds de commerce</i>			
<i>Immeubles (terrains, locaux,...)</i>			
<i>Aménagements, travaux, installations,...</i>			
<i>Matériel (machines,...)</i>			
<i>Matériel de bureau</i>			
<i>Véhicules</i>			
<i>Autres.....</i>			
<b>Besoin en fonds de roulement (BFR)</b>			
<i>Constitution</i>			
<i>Accroissement</i>			
<b>Remboursement d'emprunts à moyen ou long terme</b>			
<b>TOTAL DES BESOINS</b>	0	0	0
<b>RESSOURCES (durables)</b>			
<b>Capitaux propres</b>			
<i>Capital</i>			
<i>Comptes courants d'associés</i>			
<i>Autofinancement net (capacité d'autofinancement)</i>			
<i>Aides et subventions</i>			
<b>Capitaux empruntés (emprunts à moyen et long terme)</b>			
<b>TOTAL DES RESSOURCES</b>	0	0	0
<b>ECART = Total Ressources - Total Besoins</b>	0	0	0



