



**LA FABRIQUE  
À BOUTIQUE**

*by Tellement Tarbes*

---

**DOSSIER DE  
CANDIDATURE**

---

# FICHE D'IDENTIFICATION :

## Etat Civil et Coordonnées :

Nom : .....

Prénom : .....

Date et lieu de naissance : .....

Adresse : .....

Code Postal : .....

Ville : .....

Téléphone : .....

Mail : .....

## Statut actuel :

- |   |                                   |
|---|-----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Demandeur d'emploi indemnisé     | <input type="checkbox"/> Salarié  |
| <input type="checkbox"/> Demandeur d'emploi non indemnisé | <input type="checkbox"/> Etudiant |
| <input type="checkbox"/> Chef d'entreprise                |                                   |

## Situation familiale :

- Célibataire
- Marié(e)
- Pacsé(e)

Profession : .....

Nombre d'enfants à charge : .....

# NOTE DE PRÉSENTATION DU PROJET

(6 pages maximum)

## Nom du projet

## Date d'ouverture envisagée

### Le Concept :

Décrivez en quelques mots votre projet. Ce que vous proposez comme produits et/ou services.

Qu'est-ce qui vous motive dans ce projet ?

En quoi ce projet est-il de qualité et original ?

### La Localisation :

Pourquoi t avez-vous choisi le centre-ville ?

En quoi votre projet répond aux besoins des consommateurs ?

### La Concurrence :

Quels sont vos concurrents ?

Où sont-ils installés ?

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

### Le Caractère Innovant :

Votre activité comprend-elle un caractère innovant et/ou artisanal ?

Si oui lequel ?

### Le Marché :

A quel type de clients s'adresse votre projet ?

Qui sont-ils ?

Quelles sont leurs caractéristiques ?

Où vivent-ils ?

### L'Equipe :

Quelles sont les personnes qui vous entourent dans l'élaboration de votre projet ?

Vous ou un des membres de votre équipe dispose t'il de compétence en comptabilité/gestion ?

Allez-vous travailler seul ?

Devez-vous engager du personnel ?

### 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 de votre commerce ?

### Aspects Financiers :

Quels sont les investissements nécessaires pour mettre en place votre projets ?

Présentez en annexe un plan de financement et un prévisionnel d'activité (réalisé à l'aide d'un organisme d'accompagnement à la création d'entreprise ou comptable professionnel).

Précisez comment vous avez estimé vos ventes (nombre de clients et prix de vente)

***Il vous est vivement conseillé de joindre au dossier de candidature tout élément graphique (logo, photo, plan d'aménagement, visuel de l'enseigne ou de la devanture...) susceptible de faciliter la compréhension du projet.***

Pour vous accompagner :

**Service Économique  
Chambre de métiers  
et de l'artisanat des  
Hautes-Pyrénées**  
05 62 56 60 73

**Service Commerce  
Chambre de commerce  
des Hautes-Pyrénées**  
05 62 51 88 82

**Initiative Pyrénées**  
05 62 56 79 30



[www.tellement-tarbes.fr](http://www.tellement-tarbes.fr)

Office de commerce, de l'artisanat  
et des services de Tarbes  
3 cours Gambetta  
65 000 TARBES

06 10 34 33 65  
[contact@tellement-tarbes.fr](mailto:contact@tellement-tarbes.fr)