****BOUTIQUE EPHEM’



**DOSSIER DE CANDIDATURE :**

**Date de soumission de la candidature :**

Cliquez ou appuyez ici pour entrer une date.

**Dossier à déposer auprès de l’accueil de Reims Commerce, 22 Rue Carnot 51100 Reims,**

**Ou par courrier à : Ville de Reims – Espace Reims Commerce – CS 80036 – 51722 Reims CEDEX**

**Ou à adresser par voie électronique à :** **Reimscommerce@reims.fr**

|  |
| --- |
| **CONTENU DU DOSSIER :** |
| * Présentation du candidat (identité, parcours, motivations)
* Présentation écrite et illustrée du projet à commercialiser
* Formalisation de la demande d’occupation :
	+ - Quelle période d’occupation est souhaitée sur l’année ?
		- Quelle durée d’occupation souhaitée entre 1 et 4 mois ?
* Question / Réponse aux thématiques d’Acceptabilité / Faisabilité / Intérêt
* Projection chiffrée (optionnelle) de la performance du projet (à annexer)
 |



|  |
| --- |
| **PRESENTATION DU CANDIDAT :** |
| **Identité du candidat :*** Nom :
* Prénom :
* Âge :
* Adresse :
* Téléphone :
* Adresse électronique :
* Profession exercée :
 |
| **Parcours professionnel :***(Expliquer succinctement votre parcours professionnel)* |
| **Motivations / Perspectives :***(Expliquer les raisons pour lesquelles vous pratiquez ou souhaitez pratiquer votre activité. Quels sont vos objectifs ? Pourquoi candidater à la boutique éphémère ?)* |
| **VOTRE CONCEPT EN QUELQUES MOTS :** |
| *(Décrivez exhaustivement votre concept : quel sera-t-il ? En quoi va-t-il consister ? Il vous est possible de nous joindre des illustrations en annexe de ce dossier)* |

|  |
| --- |
| **VOTRE ENTREPRISE :** |
| * Dénomination de votre entreprise :
* Numéro de SIRET :
* Représentant légal :
* Activité de l’entreprise (objet social) :
* Forme juridique de l’entreprise (EIRL, SARL, etc.) :
 |

|  |
| --- |
| **FORMALISATION DE VOTRE SOUHAIT :** |
| **Quelle période d’occupation est souhaitée sur l’année en cours ou l’année** **?**[ ]  1er Trimestre[ ]  2nd Trimestre[ ]  3ème Trimestre[ ]  4ème Trimestre*(plusieurs réponses sont possibles)* |
| **Etes-vous en capacité d’occuper la boutique éphémère seul(e) ou souhaitez-vous une occupation collective ?** *Il est souhaité que le lieu soit animé sans interruption, de 10h à 19h la semaine et le week-end (samedis et dimanches inclus si dérogation au repos dominical). Un présentiel doit donc être assuré. C’est pourquoi, il peut être nécessaire de partager l’espace avec 1 à 3 autres occupants si vous souhaitez aménager votre temps de présence.*[ ]  Je peux occuper la boutique seul(e) en assurant une présence quotidienne[ ]  Je souhaite partager l’espace pour pouvoir aménager mon temps de présence*\*A savoir que l’indemnité d’occupation due est de 300€ TTC / mois, indemnité qui sera divisée d’autant par le nombre d’occupants sur une même période. Cette indemnité peut être majorée d’une part variable déclenchée selon un barème progressif inhérent au chiffre d’affaires généré. L’enjeu étant de rationnaliser progressivement l’exploitation de votre concept.* |
| **Quelle durée d’occupation souhaitée entre 1 et 4 mois ?**[ ]  1 mois[ ]  2 mois[ ]  3 mois[ ]  4 mois*(plusieurs réponses sont possibles)* |

**PARTIE LIBRE :**

*Rassembler dans cette partie tous les arguments appuyant votre projet, toutes les pièces illustrées et chiffrées, la ou les études de marchés, les forces et faiblesses de votre activité, du modèle économique que vous souhaitez poursuivre, etc…)*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
| **ACCEPTABILITE DU CONCEPT*** Quel est le bénéfice pour l’usager/le consommateur ?
* Est-ce que le concept correspond à un besoin existant non satisfait ou un besoin nouveau ?
* Ce concept rentre-t-il en concurrence directe avec des commerces existants sur le territoire ?
 | **FAISABILITE DU CONCEPT*** Est-ce faisable techniquement ? Est-ce suffisamment simple pour intégrer l’espace éphémère ?
* Le concept est-il maîtrisé ? Est-il déjà accessible sur un autre territoire ?
* Les produits / services proposés sont-ils accessibles facilement ? Peuvent-ils être mis à disposition au sein de l’espace éphémère ?
 | **INTERET DU CONCEPT*** Est-ce que le concept est-il en ligne avec la stratégie du porteur de projet ?
* Y a-t-il des perdants sur la chaîne de valeur du produit\* ? *(Évaluer la perception des autres acteurs de la chaîne de valeur)*
* Quelle différenciation significative y a-t-il ?
* Quel est le potentiel de croissance ?

\*La valeur allouée au produit ne se cantonne pas à l’entreprise, mais aussi à l’ensemble de ses partenaires, ses sous-traitants, ses circuits de fournisseurs, de production et de distribution, etc. |

*(Inspirez-vous de ces questions pour expliquer en détail votre projet, motiver votre candidature, aborder les nombreuses dimensions qui peuvent encourager votre sélection…)*

**VOTRE SOUTENANCE :**