



SPL MERCURE

DOSSIER DE CANDIDATURE LOCAL COMMERCIAL

21 rue de la république à Vrigne-aux-Bois

Les renseignements que vous porterez dans ce dossier nous permettront d'apprécier les qualités économiques et professionnelles de votre projet.

Nous vous invitons donc à compléter le formulaire avec soin et à y apporter toute votre attention.

**ENVIE DE
VOUS LANCER DANS
LA RESTAURATION ?**

Choisissez ce local à Vrigne-aux-Bois !
Les collectivités s'engagent pour votre projet :

- ✓ LOCAL ENTièrement RÉNOVÉ
- ✓ LOYER PROGRESSIF
- ✓ SUIVI PERSONNALISÉ



NOUZONVILLE



AGENCE
NATIONALE
DE LA COHÉSION
DES TERRITOIRES



SPL MERCURE

1

PRÉSENTATION DU PORTEUR DE PROJET

Civilité : Madame Monsieur

Nom : _____

Prénom : _____

Nationalité : _____

Date de naissance : _____ / _____ / _____

Lieu de naissance : _____

Adresse : _____

Code Postal : _____ Ville : _____

Email : _____

Situation professionnelle actuelle :

- Demandeur d'emploi indemnisé
- Demandeur d'emploi non indemnisé
- Bénéficiaire de minimas sociaux
- Salarié(e)
- Retraité(e)
- Étudiant(e)
- Autres, précisez : _____

Nombre d'enfants à charge : _____

Situation familiale :

- Célibataire
- Marié(e)
- Concubinage
- Pacs

Situation familiale du conjoint(e) : Sans emploi Salarié(e) Autre : _____Si salarié(e), précisez son métier :
_____**BUDGET DU MÉNAGE****Vos ressources mensuelles**

	DEMANDEUR	CONJOINT(E)	TOTAL
Salaire			
Indemnités chômage			
RSA			
Aide au logement			
Allocations familiales			
Pension			
Retraite			
Autres revenus			
TOTAL DES RESSOURCES			

Vos charges mensuelles

Loyer ou remboursements de crédits habitats	
Remboursement de crédits à la consommation	
Autres dépenses particulières (pension etc...)	
TOTAL DES CHARGES	

Si associé(s), merci de remplir cette fiche d'information pour chacun d'entre eux.

2

PRÉSENTATION DU PROJET

Description:

Motivation et historique de ce projet :

Quelle évolution souhaitez-vous donner à cet établissement dans les cinq années à venir, si vous êtes retenu comme exploitant ? :

Combien de personnes comprendra votre équipe et quelles seront leurs fonctions ? :

3

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Principales étapes du parcours professionnel antérieur, dont expérience(s) en rapport avec l'activité envisagée :

Expérience en comptabilité, gestion, administration et trésorerie :

Expérience commerciale et ou vente :

Expérience en organisation et animation :

Autres expériences professionnelles :

4

FORMATIONS ET PASSIONS

Formation(s) suivie(s) : diplômes, formations professionnelles continues, stages, ... :

Loisirs, sports, activités associatives, culturelles, bénévolat, ... :

5

ENVIRONNEMENT PERSONNEL

Mon entourage (conjoint(e), famille) est-il/elle en accord avec mon projet ? :

- Oui
- Non
- Je ne sais pas
- Il/Elle ne participe pas à la décision

En termes de temps, je suis prêt(e) à consacrer à mon futur commerce :

- de 5 à 8h / jour
- de 8 à 10h / jour
- de 10 à 12h / jour
- 12h et + / jour

Quels seront les jours et horaires d'ouverture :

Lundi : _____

Mardi : _____

Mercredi : _____

Jeudi : _____

Vendredi : _____

Samedi : _____

Dimanche : _____

J'ai besoin de quel niveau de rémunération nette mensuelle : _____ €

6

PRODUIT — MARCHÉ — ACTIVITÉ

LE PRODUIT

Décrivez précisément votre futur type de cuisine (Menu/Carte) :

Expliquez en quoi votre carte apportera un plus par rapport à la concurrence :

Quels sont les autres services proposés au sein de ce commerce ? :

LE MARCHÉ

Quelle est votre cible ? :

Quelle est sa progression annuelle ? :

Sur quelle zone géographique ? :

L'ACTIVITÉ

Quelles sont les étapes de développement de l'activité et le calendrier prévisionnel de mise en œuvre ? :

Existe-t-il des contraintes particulières liées à l'activité ? (Détection d'un diplôme, passage d'un examen, normes d'hygiène et de sécurité, ...) :

Qui sont vos clients potentiels ? :

Qui sont vos concurrents ? (Noms, caractéristiques principales : nature des produits / services proposés, prix de vente pratiqués, stratégie de communication, ...) :

Quels sont vos atouts concurrentiels ? :

Qui seront vos fournisseurs ? (Noms, conditions de livraison (délai, quantités minimum), conditions de paiement, pourquoi les avoir choisis ? ; niveau de marge brute moyenne attendu) :

Quel est votre prix de vente envisagé (politique de prix, marges, remises, conditions de règlement, position par rapport à la concurrence) ? :

Base du calcul de prix de vente :

Stratégie commerciale : Quel positionnement, prix par rapport aux concurrents ?

Quel mode de vente autre que la boutique : internet, vente en réunion, présence sur les marchés, salons, évènements commerciaux, ... ? Quelles actions de communication, de promotion ? :

Notes et informations utiles :

7

LISTE DES PIÈCES À JOINDRE IMPERATIVEMENT AU DOSSIER DE CANDIDATURE

- Dossier de candidature dûment rempli
- Copie de pièce d'identité pour les ressortissants français et européens, ou copie de son titre de séjour pour les non-européens
- CV du candidat
- Projet de carte et de menus
- Étude de marché
- Statuts de la société et Kbis de moins de 3 mois (si existants), ou de l'Entreprise Individuelle
- Le business plan sur 3 ans
- Plan de financement du projet
- Compte de résultat synthétique
- Si votre projet a bénéficié d'un accompagnement préalable, joindre une évaluation de votre projet du point de vue de cette structure
- Tout élément d'information pouvant permettre d'enrichir le dossier (plaquette de présentation, ...)

MODALITÉS DE RÉPONSE À L'APPEL :

Les porteurs de projet sont invités à remplir le dossier de candidature ci-joint et à fournir les pièces et informations listées.

Le dossier de candidature sera entièrement rédigé en langue française ainsi que les documents de présentation associés. Tous les éléments financiers seront exprimés en euros.

LES CANDIDATURES
DEVONT ÊTRE ADRESSÉES
AVANT LE 31 AOUT 2024



PAR COURRIER :

SPL Mercure, 49 avenue Léon Bourgeois,
08000 CHARLEVILLE-MEZIERES

PAR MAIL :

contact@splmercureardenne.fr

INFOS ET RENSEIGNEMENT

06 08 25 76 75



SPL MERCURE