



DOSSIER D'APPEL A CANDIDATURE

POUR L'EXPLOITATION DU RESTAURANT LA HULOTTE

Règlement de l'appel à candidature



SOMMAIRE

 ***Identification de l'organisateur de l'appel à candidature – Page 3***

 ***Objet de l'appel à candidature – Page 3***

 ***Présentation – Pages 3 et 4***

 ***L'offre de services attendue – Page 5***

 ***Les conditions d'exploitation – Pages 5 et 6***

 ***Profil recherché du futur exploitant - Page 6***

 ***Modalités de réponse et de sélection – Pages 6 et 7***

 ***Le dossier de candidature – Page 7***

 ***Procédure de sélection – Page 7***

 ***Calendrier – Page 8***

1. Identification de l'organisateur de l'appel à candidature

Coordonnées :

SAS LA HULOTTE, filiale de restauration de la société mère SAVASEM

Contact : Jacques MURAT, directeur marketing SAVASEM



commercial@savasem.com



05-61-05-40-24 / 06-10-05-51-83

2. Objet de l'appel à candidature

Intitulé : appel à candidature pour l'exploitation du restaurant d'altitude « La Hulotte ».

Description succincte : le présent appel à candidature initié par la SAS la Hulotte a pour objet de sélectionner un exploitant avec lequel sera conclu un contrat de location gérance d'un fond de commerce pour exploiter **le restaurant d'altitude « La Hulotte » situé sur le plateau du Saquet à la station de ski Ax 3 domaines à Ax-les-Thermes :**

- l'enseigne « LA HULOTTE », la clientèle et l'achalandage y attachés.
- le droit au bail, pour le temps qui en reste à courir à partir de l'entrée en jouissance.
- les matériels et le mobilier servant à l'exploitation du fonds.
- le droit à l'exploitation de la ligne téléphonique fixe portant le numéro d'appel.
- le droit à l'utilisation des réseaux sociaux (Instagram et Facebook), ainsi que de la page Google de l'établissement.
- le droit à l'exploitation de la ligne Internet existant.
- La licence restauration attachée au Fonds de Commerce.
- la licence de débit de boisson de 4ème catégorie attachée au fonds de Commerce.
- le bénéfice des traités, conventions et marchés passés avec tous tiers pour l'exploitation dudit fonds.

3. Présentation

Station de ski Ax 3 domaines

Aux portes de l'Espagne et de l'Andorre (situés à seulement 30 kilomètres), la station de ski d'Ax 3 Domaines, aussi encore parfois appelée « Ax-Bonascres », s'ouvre sur les plus beaux panoramas des Pyrénées ariégeoises.

Le domaine skiable d'Ax s'échelonne sur 3 secteurs : celui de Bonascre (entre 1400 et 2000 mètres d'altitude), celui du Saquet (entre 1800 et 2300 mètres) et enfin celui des Campels qui donne accès au point culminant du domaine à 2400 mètres d'altitude.

La station est ouverte de début décembre à début avril. L'accès est simple et rapide : une télécabine relie directement le cœur du village d'Ax-les-Thermes à la station. Depuis 1955, la station permet une expérience hivernale unique à partager en famille ou entre amis. Référence incontournable pour toutes les générations, Ax-3-Domaines séduit par son environnement préservé, son ambiance conviviale et son atmosphère familiale. C'est aussi l'un des domaines les plus vastes et les plus variés des Pyrénées, où l'on profite à la fois des plaisirs de la montagne, des bienfaits de l'eau thermale d'Ax les Thermes et de l'air pur de la Haute Ariège.

Ax 3 Domaines c'est aussi un lieu de vie idéal pour les familles en été, la station est ouverte de début juillet à fin août.

Une bulle de fraîcheur à 2000m d'altitude ! Au départ d'Ax-les-Thermes, l'accès est facile à 2000m d'altitude grâce à sa télécabine et son télésiège. Durant l'été, les clients peuvent découvrir un bike park pour le VTT de descente, du dévalkart, une piscine, une aire de jeu, un mini-golf, un terrain de tennis, du VTT à assistance électrique, du géocaching, du tir à l'arc, des randonnées, du yoga, un espace dédié aux débutants pour le vélo, de la pétanque, un terrain de volley, des paniers de basket, un skate park et des animations : tout est propice au bon déroulement d'un séjour sur la station.

Sur la station sont présents plusieurs restaurants :

- Sur le Saquet : la Hulotte et le Tétras
- Sur la piste la Savis : La Belgique
- Sur le plateau de Bonascre : le Chalet des 3 domaines, la crêperie Karibou, le Croq Soleil, la Terrasse, la Troika, le Komo, le Refuge, le Rendez-vous et le Lou Cantou.

Descriptif de l'établissement

Le restaurant « La Hulotte » est situé sur le plateau du Saquet à 2 000m d'altitude, il bénéficie d'une vue panoramique exceptionnelle.

Le restaurant comprend une salle de restaurant de 50 couverts avec l'ensemble du mobilier, un espace bar, une belle terrasse de 100 couverts avec une vue panoramique.

L'établissement est équipé d'une cuisine professionnelle, du mobilier et de la vaisselle nécessaire pour exploiter le restaurant,

Annexe 1 : l'inventaire

Annexe 2 : les photos du restaurant et des chambres.

Annexe 3 : Esquisse descriptive immeuble

L'établissement est donc composé de :

1) Au rez-de-chaussée :

- 1 sas d'entrée

- 1 aire de circulation
- 1 salle de restauration
- 1 espace bar
- 1 remise bar
- 1 salle de cuisine
- 1 salle à usage de stockage (froid positif)
- 1 salle à usage de stockage (froid négatif)
- 1 local à usage de remise
- 1 cellier
- 1 WC femmes
- 1 WC Hommes
- 1 sanitaire pour le personnel
- 2 locaux de stockages indépendant et attenant au bâtiment principal
- 1 terrasse extérieure avec vue panoramique

2) A l'étage :

- 2 chambres
- 2 salles de bains
- 2 salles

3) Au sous-sol :

- 2 grandes pièces



4. L'offre de services attendue

L'offre de services proposée devra s'inscrire dans une démarche qualitative et différenciante, en adéquation avec l'environnement montagnard et les attentes d'une clientèle diversifiée composée de skieurs, randonneurs, familles et visiteurs de passage. Le candidat veillera à proposer une offre de restauration mettant en valeur des produits de qualité, privilégiant autant que possible les produits locaux et les circuits courts, tout en garantissant un service efficace adapté aux contraintes de fréquentation d'un restaurant d'altitude. L'offre devra conjuguer convivialité, authenticité et attractivité, à travers une expérience client soignée, des amplitudes d'ouverture cohérentes avec l'exploitation du domaine, ainsi qu'une attention particulière portée à l'accueil et à la qualité de l'offre proposée. Des animations et des événements susceptibles de renforcer l'attractivité du site et de contribuer à son rayonnement pourront également être proposés en accord avec la station.

Le candidat devra proposer une offre de restauration complète, continue et adaptée aux différents moments de consommation de la journée, assurée sur une amplitude minimale de 9h30 à 16h30. Cette offre comprendra un service de café, bar proposant des boissons chaudes et froides, rafraîchissements. L'établissement dispose d'une licence IV.

L'offre de restauration devra permettre de répondre aux besoins variés des clientèles, avec des formules de restauration rapide pour les clients recherchant un service efficace, ainsi que des propositions plus élaborées pour les repas du déjeuner. Une offre sucrée sera disponible tout au long de la journée, comprenant

notamment viennoiseries, pâtisseries, desserts, crêpes, gaufres ou autres spécialités adaptées à la consommation sur site.

L'ensemble de l'offre devra garantir une qualité constante de service, une disponibilité des produits sur toute la plage d'ouverture et une expérience client répondant aux attentes d'un établissement d'altitude accueillant une clientèle variée.

Les propositions de carte et de menu devront être soumis pour avis à la SAS La Hulotte.

5.1 Les conditions d'ouverture

Le démarrage de l'activité est prévu pour la saison hivernale 2026, à compter de l'ouverture de la station et jusqu'à sa fermeture, soit du dernier week-end de novembre au deuxième week-end d'avril.

Le fonds de commerce sera donné en location-gérance pour une durée ferme de trois années entières à compter de la date d'entrée en jouissance, avec possibilité de renouvellement à l'issue de cette période, selon les modalités qui seront convenues entre les parties.

Il est également souhaitable que l'établissement soit ouvert pendant la période estivale, soit du dernier week-end de juin au premier week-end de septembre.

L'établissement devra être ouvert **7 jours sur 7, de 9h30 à 16h30**, sauf cas de force majeure ou accord préalable et exprès de la SAS La Hulotte.

5.2 Les conditions financières

Le loyer attendu comprend une part fixe de **30 000 euros HT par an**, majorée d'une part variable qui devra être au moins égale à **3 % du chiffre d'affaires HT réalisé au cours de la seule saison d'hiver**, à compter de l'ouverture de la station jusqu'à sa fermeture, soit du dernier week-end de novembre au deuxième week-end d'avril.

Le loyer présente un caractère forfaitaire et annuel. Il est dû dans son intégralité pour chaque année contractuelle, indépendamment de la durée effective d'exploitation du fonds de commerce au cours de cette période.

En conséquence, le caractère saisonnier de l'exploitation du fonds de commerce, la période d'ouverture au public, ainsi que toute durée d'exploitation inférieure à une année civile ou contractuelle, ne pourront donner lieu à aucune réduction, proratisation ou remise du loyer, sauf accord écrit et exprès des parties.

Le loyer demeure exigible dans son intégralité sans que la durée d'exploitation saisonnière puisse en affecter le montant.

Le loyer comprend également la mise à disposition de **trois chambres situées sur le site**, permettant au personnel ou à l'exploitant d'être logé sur place, selon les conditions prévues au contrat de location-gérance.

La part fixe du loyer n'est pas négociable. En revanche, la part variable peut faire l'objet d'une amélioration, qui intégrera la notation du candidat, sans pouvoir être inférieure à **3 % du chiffre d'affaires HT réalisé au cours de la saison d'hiver**.

Le candidat retenu devra verser un **dépôt de garantie de 7 500 euros** à la signature du contrat de location-gérance et devra fournir une caution garantissant le respect des engagements pris au titre du contrat.

5.3 Reprise des contrats

En complément, l'exploitant devra reprendre à son nom les contrats nécessaires à l'exploitation de l'établissement, notamment les abonnements d'électricité (EDF), de téléphonie, de gaz, le contrat relatif au logiciel de caisse ...

À titre informatif, l'abonnement mensuel au logiciel de caisse s'élève à **107 euros HT**.

Le futur exploitant est informé que le fonds de commerce est libre de tout salarié et qu'aucun contrat de travail ne sera repris. Il appartiendra donc à l'exploitant de recruter et d'embaucher, sous sa seule responsabilité, l'équipe nécessaire à l'exploitation de l'établissement.

L'exploitant sera libre de poursuivre le contrat d'approvisionnement en boissons froides et chaudes conclu avec le fournisseur Ariège Boissons Distribution, lequel assure également la fourniture de la machine à café ainsi que du système de tirage des bières pression.

L'exploitant pourra toutefois, s'il le souhaite, résilier ledit contrat, à ses frais.

5.4 Reprise des stocks

Le stock de combustible (gaz), attaché au fond de commerce, fera l'objet d'une vente à l'exploitant sur la base d'un relevé contradictoire qui sera établi à la date d'entrée en jouissance. Ce stock sera refacturé au prix de revient hors taxes.

Le stock de combustible (stock de bois de chauffage), attaché au fond de commerce et présent sur site, fera l'objet d'une vente à l'exploitant, sur la base d'un relevé contradictoire (nombre d'unité de stère) à la date d'entrée en jouissance. Ce stock sera refacturé au prix de revient hors taxes.

Concernant le stock de marchandises, l'exploitant sera libre de reprendre ou non les stocks présents à la date d'entrée en jouissance. Les stocks de marchandises qui seraient repris seront refacturés au prix de revient, hors taxes. D'un commun accord, une décote pourrait être appliquée au prix d'achat du stock.

5.5 Impôt et taxes

À compter de son entrée en jouissance, le futur exploitant acquittera l'ensemble des impôts, contributions, taxes et autres charges auxquels il pourra être assujéti du fait de l'exploitation du restaurant.

5.6 Autres charges et conditions

Compte tenu de la nature et de la localisation de l'établissement, l'accès au restaurant par le personnel, les préposés ou les fournisseurs de l'exploitant s'effectuera dans les conditions définies par la convention de partenariat à conclure avec la SAVSEM, dont le projet, annexé aux présentes (annexe 5), est prévu pour la saison 2026-2027.

Les autres charges et conditions applicables à la location-gérance figurent dans le contrat de location-gérance annexé au présent appel à candidature.

5.7 La durée d'exploitation

L'exploitation du restaurant est consentie pour une durée ferme de trois années entières à compter de l'entrée en jouissance. À l'issue de cette période, elle sera renouvelée d'année en année par tacite reconduction.

6 Profil recherché du futur exploitant

Outre une qualification professionnelle dans le domaine de la restauration, le futur exploitant devra justifier d'une expérience significative et qualifiante en qualité de salarié ou d'exploitant dans le secteur de la restauration. L'exploitant fournira les documents prouvant qu'il ait effectué les formations suivantes : hygiène, sécurité alimentaire et le permis d'exploitation.

Le candidat devra démontrer, notamment par la production de toutes pièces justificatives, ou qu'il jugera utile, sa capacité à assurer la production d'une offre de restauration de qualité, à encadrer des équipes, à gérer les approvisionnements et à maintenir un service de qualité à la clientèle.

La valorisation des produits locaux, l'accueil des différents publics et l'adaptation aux contraintes spécifiques d'un restaurant d'altitude constituera un atout. Plus largement, le candidat devra présenter les garanties professionnelles, techniques et financières nécessaires à la bonne exploitation de l'établissement et à la pérennité de son activité.

7 Modalités de réponse et de sélection

Déroulement de la procédure :

Le présent appel à candidature est organisé en quatre phases :

- ❖ Une visite unique et obligatoire du site est proposée le jeudi 10 septembre de 9h30 à 11h00, Les candidats informeront la SAVASEM de leur présence à la visite par mail à l'adresse suivante : commercial@savasem.com au plus tard le 3 septembre avant minuit. Les éventuelles questions que pourraient susciter ces visites devront être formulées par mail. Les réponses à ces questions feront l'objet de réponses écrites diffusées à l'ensemble des candidats. De plus, compte tenu de la possibilité qui est offerte aux candidats de visiter les installations, vous serez réputés, bien connaître les lieux et les estimés conformes au projet.

En conséquence, vous ne pourrez élever aucune réclamation, ni former aucune demande d'indemnisation fondée sur une méconnaissance alléguée des installations.

- ❖ Une phase de réception des offres, **le dossier de candidature complet devra être déposé au 24 septembre 2026 avant minuit, le dossier déposé sera définitif et ne saurait être améliorer une fois déposer.**

- ❖ Le dossier sera envoyé par email via un lien de téléchargement à Mr Jacques Murat, à l'adresse commercial@savase.com, ou par courrier avec accusé de réception à l'adresse suivante : SAVASEM, l'attention Mr Murat Jacques, plateau de Bonascre, 09110 Ax les Thermes (réception avant le 24/09/26)
- ❖ Une phase d'analyse des offres, un dossier incomplet, pourra ne pas être reconnu.
- ❖ Un comité de sélection se réunira pour échanger avec les candidats retenus.
- ❖ Choix définitif du candidat prévu semaine 41, cette date pourra éventuellement être décalée en fonction de circonstances imprévisibles.

8 Le dossier de candidature

Le dossier de candidature devra comporter les éléments suivants :

- **Pour tous les candidats :**

- ✓ Le dossier de candidature daté et signé
- ✓ Copie de la pièce d'identité,
- ✓ Le dossier de candidature figurant en annexe 6, doit être dûment renseigné en apportant une réponse développée aux éléments demandés,
- ✓ CV présentant les candidats et leurs expériences professionnelles, idéalement CV des salariés, et tout autre document que le candidat jugera nécessaire à l'appui de sa candidature.
- ✓ Diplômes du candidat
- ✓ Prévisionnel financier sur 3 ans
- ✓ Justificatif de l'apport personnel en numéraire et des garanties financières
- ✓ Projet d'exploitation

- **Pour les candidats déjà en activité :**

- ✓ Extrait kbis de moins de 3 mois, récépissé des bénéficiaires effectifs
- ✓ 3 derniers bilans et CR détaillé de l'entreprise,
- ✓ Attestation de régularité sociale,
- ✓ Attestation de régularité fiscale.

Le candidat devra être immatriculé au registre du commerce et des sociétés en France.

9 Critères de jugement et de notation des offres

Après vérification de la conformité administrative et technique des dossiers remis, les offres seront analysées et classées selon les critères définis ci-dessous. Chaque offre sera évaluée sur 100 points, répartis entre quatre critères.

1. Références, expérience et capacités du candidat /20

Ce critère vise à apprécier l'expérience, les compétences et la capacité du candidat à assurer la gestion et le développement de l'activité.

La notation sera établie notamment au regard des éléments suivants :

- CV du gérant et présentation de son parcours professionnel ;
- références professionnelles et expériences significatives dans le secteur de la restauration, de l'hôtellerie, des loisirs ou des établissements comparables ;
- présentation exhaustive des établissements précédemment gérés, dirigés ou dans lesquels le candidat a exercé des responsabilités ;
- nature et niveau des responsabilités exercées ;
- adéquation des expériences présentées avec les spécificités du site et du projet ;
- capacité démontrée à gérer des établissements présentant des contraintes saisonnières et touristiques.

Référencement : 20 points maximum

2. Projet et exploitation – Format Hiver /40

Le candidat devra présenter un projet d'exploitation complet et détaillé pour la saison hivernale, démontrant sa compréhension des attentes de la station, des caractéristiques de la clientèle et des contraintes propres au site.

La notation sera notamment établie sur les éléments suivants :

- compréhension de la demande et des objectifs de la station ;
- présentation du projet d'exploitation et du positionnement de l'établissement ;
- proposition de format de restauration ;
- organisation et dimensionnement des équipes de service et de cuisine ;
- modèles et standards de service proposés ;
- projet d'animation et dispositifs de communication associés ;
- proposition de cartes et de menus ;
- politique de sourcing, choix des produits et valorisation des approvisionnements ;
- proposition de carte des vins et, le cas échéant, autres offres de boissons ;
- organisation opérationnelle et parcours client ;
- politique de tenue et présentation des équipes ;
- plan de communication et actions commerciales envisagées ;
- cohérence générale du projet avec l'identité, l'image et le positionnement de la station.

Format Hiver : 40 points maximum

3. Projet et exploitation – Format Été –/20

Le candidat devra présenter un projet adapté à la saison estivale et au fonctionnement spécifique de cette période.

Compte tenu du caractère plus restreint de l'exploitation estivale, la proposition devra privilégier la pertinence, la simplicité opérationnelle et l'adaptation du format aux flux de fréquentation.

La notation sera notamment établie au regard des éléments suivants :

- présentation du projet et du positionnement estival ;
- proposition de format de restauration adapté à la seule période d'été
- organisation et dimensionnement de l'équipe ;
- compréhension de la demande et des attentes de la station ;
- proposition de cartes et de menus ;
- politique de sourcing ;
- proposition de carte des vins et boissons ;
- modèles de service ;
- cohérence du format proposé avec les contraintes économiques et opérationnelles de la saison.

Format Été : 20 points maximum

4. Proposition financière variable /20

Le candidat devra présenter une proposition financière claire et détaillée précisant les conditions de rémunération et de reversement applicables à l'exploitation.

La proposition de redevance variable est fixée à une **rémunération de 3 % du chiffre d'affaires HT**, qui pourra être plafonnée à **20 000 € HT**. Seules les propositions de redevances variables supérieures à 3 % du chiffre d'affaires HT donneront lieu à l'octroi de points supplémentaires

Financier : 20 points maximum

La redevance sera calculée proportionnellement au chiffre d'affaires effectivement réalisé.

Les exploitations feront l'objet d'une **édition mensuelle des caisses et des éléments de chiffre d'affaires**, permettant le suivi de l'activité et le calcul de la redevance. Le règlement de la redevance due sera effectué **en fin de saison**, selon les modalités définies contractuellement.

Récapitulatif de la pondération

Critère	Points
Références, expérience et capacités du candidat	20 points
Projet et exploitation – Format Hiver	40 points
Projet et exploitation – Format Été	20 points
Proposition financière	20 points
TOTAL	100 points

Les candidats pourront être invités, à participer à un rendez-vous afin de présenter et de détailler leur candidature, leur projet d'exploitation et leurs propositions financières.

À l'issue de l'analyse et du classement des offres finales, la décision sera notifiée. Les candidats qui en feront la demande pourront obtenir communication des éléments relatifs à leur notation, dans les conditions applicables à la procédure.

Demande de renseignements :

SAS LA HULOTTE, filiale de restauration de la société mère SAVASEM

Jacques MURAT, directeur marketing SAVASEM

commercial@savasem.com

05-61-05-40-24

06-10-05-51-83

- Dépôt des candidatures par courrier Courrier à l'adresse suivante (avec accusé de réception) :

SAVASEM, l'attention Mr Murat Jacques, plateau de Bonascre, 09110 Ax les Thermes (réception avant le 24/09/26)

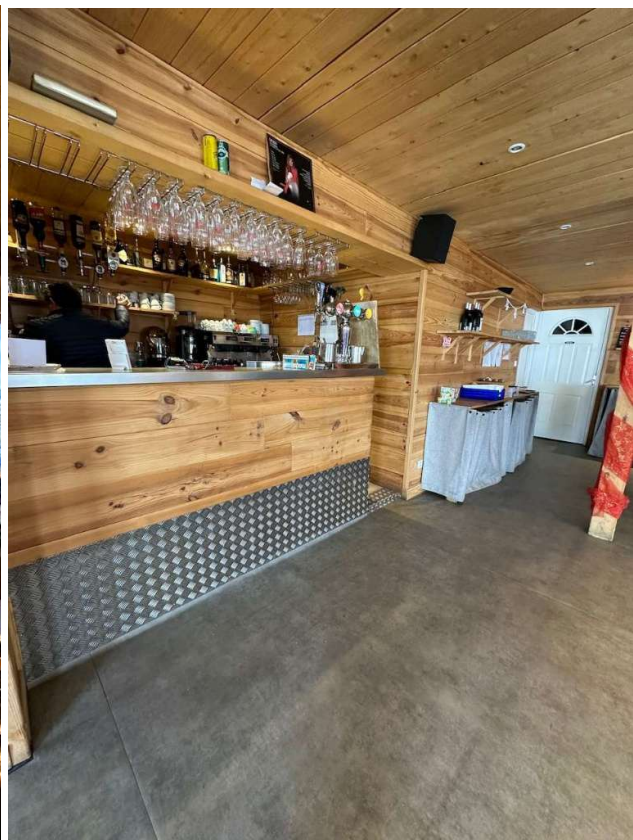
- Dépôt par email : commercial@savasem.com

10 Calendrier

Lancement de l'appel à candidature	21/08/2026
Visite du site	10/09/2026
Réception du dossier complet	24/09/2026
Comité de sélection, entretiens avec les candidats	Semaine 41
Choix définitif du candidat retenu	Semaine 40

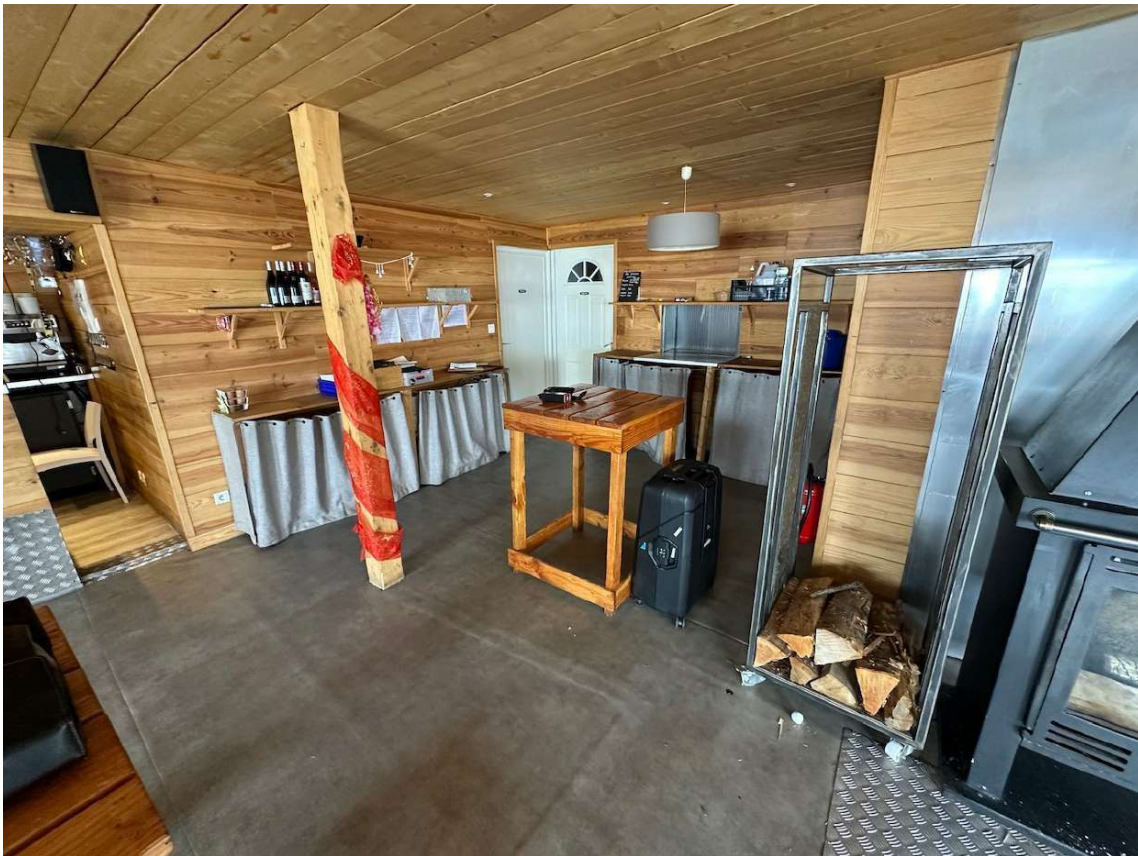
Annexe 1 : Liste inventaire matériel

Annexe 2 : Photos









Annexe 3 : Esquisse descriptive immeuble

Annexe 4 : Projet de contrat de location gérance de fonds de commerce

Annexe 5 : Convention de partenariat

Annexe 6 : Dossier de candidature à compléter

Dossier de candidature restaurant « LA HULOTTE »

Lieu : station d'Ax 3 Domaines

Activité : bar, restaurant

Nom du restaurant: LA HULOTTE

Lieu du projet : La Saquet, Station Ax 3 Domaines AX-LES-THERMES

Présentation du Porteur de Projet

Nom	Nom de jeune fille
Prénom	
Adresse	
Code postal	Ville
Téléphone	Mail
Date de naissance et lieu de naissance	

1-Situation de famille

☐ Célibataire ☐ Marié(e) ☐ Divorcé(e) ☐ Concubinage ☐ Pacsé(e)

Si Marié(e), précisez le régime matrimonial (indispensable pour la demande de prêt d'honneur)

☐ Communauté universelle

☐ Participation aux acquêts

☐ Communauté de biens réduite aux acquêts

☐ Séparation de biens

☐ Autre (précisez) :

Dans le cas d'un conjoint ou concubin, rôle dans la future entreprise :

Nombre d'enfants à charge :

2-Situation professionnelle à la date de la demande

☐ Salarié(e)	☐ Indépendant/chef d'entreprise	☐ Bénéficiaire du RSA	☐ Reconnu travailleur handicapé
☐ Demandeur d'emploi	Date d'inscription Pole Emploi		
☐ Autre (précisez) :			

3-Formation

☐ CAP/BEP Intitulé :	☐ Bac	☐ Bac +2 Intitulé :	☐ Au-delà (précisez).....
☐ Autres (précisez) :			

--

4-Parcours professionnel (fournir en complément un CV)

Année	Métier/spécialité	Durée	Employeur

5-Expérience dans la gestion d'entreprise

☐ Non	☐ Si Oui (précisez) :
------------------------------	--

Attestation sur l'honneur pour les dettes et emprunts

A remplir, dater et signer et à joindre à toutes vos demandes de prêt

Je soussigné(e),, déclare sur l'honneur :

- ☐ Ne pas avoir de dette fiscale, sociale, ni d'emprunt
- ☐ Avoir les dettes et emprunts ci-après (précisez le type et le montant de remboursement mensuel) :

-
-
-

- ☐ Ne pas être interdit bancaire
- ☐ Être interdit bancaire

- ☐ Être interdit de carte bancaire

- ☐ Ne pas figurer sur les listes FICP
- ☐ Figurer sur les listes FICP

Raisons :

- ☐ Dossier de surendettement
- ☐ Impayés

J'autorise la SAVACEM à faire les vérifications jugées nécessaires

Fait à Le

Signature

Le projet

1- Structure juridique et régime fiscal

Statut juridique	☐ Entreprise individuelle ☐ SARL ☐ SASU ☐ Autres, précisez	☐ EIRL ☐ EURL ☐ SAS
Régime fiscal	☐ Microentreprise ☐ Réel Simplifié ☐ Réel Normal	

Si présence d'associés, précisez la répartition du capital, les rôles et compétences de chacun :

-
-

2-Décrivez votre projet :

Quelles activités envisagez-vous d'exercer ?

Décrivez vos produits ou services (caractéristiques, fonctions, spécificités) :

Quelles sont vos motivations personnelles/professionnelles pour ce projet ?

Qu'allez-vous apporter ou mettre en place dans le cadre de ce projet ? *(exemples : Points forts/concurrents ; apports/territoires, si reprise d'entreprise, qu'allez-vous changer)*

Votre Marché

1-Réglementations

Quelles sont les réglementations à respecter ou les spécificités à connaître pour votre entreprise ?

2-Clients

Décrivez votre clientèle potentielle : volume de clients, type de clients (entreprises, particuliers, collectivités, revendeurs ...) :

Où sont-ils ?

☐ Local ☐ Départemental ☐ Régional ☐ National ☐ International

3-Fournisseurs

Avez-vous contacté vos fournisseurs ?

☐ Oui

☐ Non

Qui seront vos fournisseurs ?

Nom	Délais de livraison	Délais de paiement	Commentaires

4-Concurrents

Qui sont vos principaux concurrents ? (Nom, offre, prix, localisation, positionnement)

5- Décrivez les atouts de votre produit ou service

6-Votre analyse

Au vu de votre étude de marché, que diriez-vous des forces, faiblesses, opportunités et menaces de votre entreprise ?

FORCES	FAIBLESSES	
<i>Exemple : Compétences humaines spécifiques...</i>	<i>Exemple : Dépendance de l'entreprise envers un fournisseur, un client...</i>	FACTEURS INTERNES
OPPORTUNITES	MENACES	
<i>Exemple : Ouverture de nouveaux marchés..., essor des nouvelles technologies,</i>	<i>Exemple : Marché très concurrentiel, législation...</i>	FACTEURS EXTERNES

Démarches commerciales

1-Comment allez-vous vous faire connaître et vendre votre produit/service ?

2-Quelles seront vos démarches de communication et le budget associé ?

3-Quels seront vos différents prix de vente ?

4-Précisez comment le Chiffre d'affaires prévisionnel a été évalué (panier moyen, nombre de clients par jour, nombre de chantiers par an, éléments chiffrés du cédant, ...)

Responsabilité Sociétale/ Développement Durable

1-Comment allez-vous vous travailler l'intégration de vos salariés et leur bien-être social ?

Exemple : lors des recrutements, il y a un procès pour entretenir toute personne et être dans l'égalité des chances (Lutte contre les discriminations, diversité des profils, égalité homme, femme) ; il y a un livret d'accueil, du filage entre nouveaux et anciens ; il est travaillé l'équilibre vie pro/ perso, des annualisation temps de travail ; télétravail, il est prévu des avantages sociaux (mutuelle, tickets restau, répartition en fin d'année.)

2-Quelles seront vos démarches pour permettre la sécurité, la santé et la formation de vos salariés ?

Exemple : des entretiens annuels pour évaluer les besoins en formations, compétences, écriture DUERP collective, formations et prévention des risques, mise en place d'indicateurs (turn-over, arrêt maladies, absences...)

3-Quels seront vos choix pour offrir un produit, service respectueux de l'environnement ?

Exemple : votre produit, service aura un label valorisant une provenance locale, un circuit court ; vous choisissez des fournisseurs qui ont des pratiques respectueuses de l'environnement (inscrite dans un label RSE, politique sociale.), vous avez travaillé le cycle de vie de votre produit, vous avez cherché des solutions qui limitent les emballages plastiques, vous avez engagé un bilan carbone

4-Précisez si vous avez un local, votre manière d'intégrer la performance énergétique et le respect de l'environnement :

Exemple : vos machines de production en classe énergétique performante, logique de récupération de la chaleur pour chauffer les espaces de production, le choix d'un fournisseur d'énergie verte, d'une énergie renouvelable, le tri des déchets par vos salariés et par les clients, des locaux adaptés aux personnes handicapées, des locaux mutualiser pour optimiser l'usage des lieux, du mobilier sans émanation, recyclés, des produits ménagers verts.

5-Comment face à la création de votre activité, vous souhaitez participer au développement local de votre territoire ?

Exemple : vous prévoyez une répartition des bénéfices pour permettre à vos salariés un meilleur pouvoir d'achat et une consommation de qualité, locale, vous avez envie de faire croire votre activité pour générer des emplois, votre produit, service met en valeur le territoire, vous aiderez des associations locales, du sponsoring d'actions sociales, vous voulez vous engager dans les organisations professionnelles, vous accueillerez des jeunes pour faire connaître votre métier.

Pour conclure sur l'intégration de la RSE dans votre projet, dites en un mot votre envie de créer DURABLE en Ariège :

Moyens à mettre en œuvre

1- Moyens humains

Expliquez les moyens mis en place sur la première année et les différentes fonctions

Fonction	Qualification	Volume horaire/mois	Précisez : « création d'emploi ou Reprise des emplois »

Comment seront assurées les fonctions gestion et comptabilité de l'entreprise ?

2-Locaux

Avez-vous des locaux ? ☐ Oui ☐ Non

Si oui, quelle est surface ? Quel est le loyer annuel (charges comprises) ?

3-Implantation de l'entreprise

Avantages du lieu d'implantation	Inconvénients du lieu d'implantation
- - -	- - -

Autres remarques sur l'implantation géographique :

Implication dans le développement économique local

(Valeur ajoutée de votre activité au niveau local, création d'emplois, aspects innovants du produit/service...)

Proposition financière

Part fixe	30 000€ HT/an
Part variable (à minima 3%)	...
Autre proposition	...

Perspectives

Perspectives futures, imaginez votre entreprise dans cinq ans et plus :