

Que proposons nous?

Une formation de l'équipe BOH et FOH.

Une équipe expérimentée dans tout ce qui est lié à l'opérationnel sera là pour vous aider à vous lancer. Une formation complète pour les cuisiniers, baristas et serveurs afin d'être prêts pour le démarrage de votre projet.

On vous accompagnera également sur le choix de vos fournisseurs ainsi que la mise en place d'un système de commande.



Accompagnement sur les questions RH.

Vous pourrez bénéficier de l'expérience de l'équipe pour mieux vous orienter sur les questions de recrutement et la gestion du personnel au quotidien.



Qu'en pense les membres de l'équipe?

Nous avons demandé à certains employés, anciens et actuels, leurs ressentis sur leur expérience au Café Méricourt.

Marion, Serveuse

Septembre 2021 à Novembre 2023

Je suis arrivée en septembre 2021 au café Méricourt avec une petite expérience en restauration. J'ai pu réellement apprendre, aux côtés de Guy, tous les aspects de ce métier, qui demande beaucoup de sang-froid, d'organisation, et de passion. Il a su me donner sa confiance, j'ai adoré construire mes armes pour être autonome. J'ai aimé participer à la vie de ce lieu, fidéliser les habitués du quartier, connaître leurs habitudes, tout comme accueillir nos clients des 4 coins du monde. Guy a su me transmettre l'amour qu'il a pour ce lieu de rencontre et de rendez-vous, l'amour qu'il a pour le café de spécialité, la passion de l'accueil dans ce restaurant qui était le nôtre.

Lorsque j'ai eu envie de me diriger vers la cuisine, il a été très à l'écoute et m'a donné ma chance de l'autre côté du passe. J'ai pu, grâce à cette expérience, apprendre des choses en cuisine et sur moi. Cela m'a permis d'avoir une vision encore plus globale de ce lieu et de son fonctionnement. Après ce bout de vie rue de la Folie Méricourt, j'ai pris mon envolé, riche de toutes ces connaissances.



Pour qui?

Le Café Méricourt n'est pas qu'un simple coffee shop ou qu'un simple restaurant. C'est un lieu de vie où nous mettons en avant à la fois la qualité de notre cuisine, de nos boissons et notre maîtrise de l'hospitalité. C'est un lieu où les clients ainsi que les employées vont se sentir chez eux et où vont systématiquement avoir envie de revenir dès qu'ils quittent l'établissement. Nous proposons une carte diversifiée, originale et attrayante pour une clientèle à la fois locale, nationale et internationale.

Le Gérant doit donc être dans l'optique de maintenir cette qualité, d'aimer le milieu de la restauration et surtout d'être un hôte et leader exemplaire. Quand nous avons de tels retours positifs sur notre lieu cela procure une certaine fierté et reconnaissance qui nourrit. Cela donne envie d'investir son temps et son énergie : son lieu deviendra comme une deuxième maison... car sa clientèle le considérera ainsi aussi.

Il est appréciable de bénéficier d'une qualité de vie rare dans un milieu qui est souvent chronophage et drainant. Les horaires d'ouverture laissent la possibilité "d'avoir une vie en dehors du travail" et surtout de pouvoir tenir sur la durée.

Nous cherchons donc des partenaires qui souhaitent participer à cette grande aventure et faire partie de la famille des CAFÉS. Des personnes qui partagent les mêmes valeurs et la même passion pour la restauration que nous.



Conditions

- Une redevance de 6% du CA HT puis 1% de redevance publicitaire. Cela participera au suivi personnalisé (cf “Que proposons nous”) ainsi que la gestion des réseaux sociaux.
- Une entrée de 10 000€. Un architecte et un graphiste vous accompagneront afin de créer votre lieu, une équipe qualifiée s’occupera de vous au niveau de la formation FOH et BOH et notre équipe de communication annoncera votre arrivée sur les différentes plateformes (cf “Que proposons nous”)
- Un contrat de franchise de 7 ans.
- Un périmètre de non-concurrence de 2 km. Le Café a une vraie signature et personnalité. Afin de préserver une certaine exclusivité pour tous les franchisés, nous imposons un périmètre de non-concurrence de 2km à Paris. Et nous limitons le nombre de franchises à 2 pour les villes de plus de 200 000 habitants et 1 pour les villes de moins de 200 000 habitants avec ce même périmètre de concurrence de 2km.
- Une obligation d’utiliser certaines marques et produits. Pour les produits qui ne sont pas disponibles dans votre région, nous vous accompagnerons afin de trouver un équivalent convenable.
- Une collaboration avec une société de conseil pour tout ce qui est contrôle hygiène, qualité, etc.
- Respect stricte du menu et cahier des charges (ie “Bible”)
- Investissement personnel de 20 000 à 50 000€.
- Investissement globale (hors achat fond de commerce etc.) de 60 000 à 150 000€