



# 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.**

**VOTRE  
FUTUR LOCAL  
COMMERCIAL  
À VRIGNE-AUX-BOIS**

Lancez-vous !  
Les collectivités s'engagent à vos côtés :

- ✓ LOCAL ENTièrement RÉNOVÉ
- ✓ LOYER MODÉRÉ
- ✓ 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 : \_\_\_\_\_

Téléphone : \_\_\_\_\_

Situation professionnelle actuelle :

\_\_\_\_\_

- Demandeur d'emploi indemnisé
- Demandeur d'emploi non indemnisé
- Bénéficiaire de minima sociaux
- Salarié(e)
- Retraité(e)
- Étudiant(e)
- Autre, précisez : \_\_\_\_\_

Nombre d'enfants à charge : \_\_\_\_\_

Situation familiale :

- Célibataire
- Marié(e)
- Concubinage
- Pacs

# L'entreprise

Raison sociale : \_\_\_\_\_

Nom commercial / enseigne : \_\_\_\_\_

Adresse de l'établissement : \_\_\_\_\_

Téléphone : \_\_\_\_\_

Mobile : \_\_\_\_\_

Email : \_\_\_\_\_

Site internet : \_\_\_\_\_

Réseaux sociaux : \_\_\_\_\_

Code APE : \_\_\_\_\_

SIRET : \_\_\_\_\_

Date d'immatriculation : \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

Forme juridique : \_\_\_\_\_

Capital social : \_\_\_\_\_

2

## PRÉSENTATION DU PROJET

Titre de l'activité :

Description :

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

Quels seront les jours et horaires d'ouverture :

Lundi : \_\_\_\_\_

Mardi : \_\_\_\_\_

Mercredi : \_\_\_\_\_

Judi : \_\_\_\_\_

Vendredi : \_\_\_\_\_

Samedi : \_\_\_\_\_

Dimanche : \_\_\_\_\_

J'ai besoin d'un niveau de rémunération nette mensuelle de : \_\_\_\_\_ €

6

# PRODUIT — MARCHÉ — ACTIVITÉ

Décrivez précisément vos produits et / ou services :

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

**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 ?

Particuliers	%	Professionnels	%	Collectivités	%
Zonage géographique :					
Exemples de Clients :					

## Quels 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)**

**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

# PLAN DE FINANCEMENT

Un plan de financement sert à montrer comment un projet sera financé en équilibrant les besoins (investissements, dépenses) et les ressources mobilisées (apports, prêts, aides).

BESOINS		RESSOURCES	
<p><b>Investissements</b></p> <p>Aménagement des locaux</p> <p>Matériel de production</p> <p>Matériel informatique</p> <p>Besoin fond de roulement</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>		<p><b>Autofinancement</b></p> <p><b>Emprunt(s)</b></p> <p><b>Crédit bail</b></p> <p><b>Autres sources de financement</b> (précisez l'organisme, le dispositif sollicité, le montant sollicité ou obtenu)</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	
<b>TOTAL</b>		<b>TOTAL</b>	

# Compte de résultat prévisionnel

Ce tableau permet d'évaluer rapidement si le projet peut être rentable et couvrir ses charges sur les premières années d'activité. (3 ans)

	N	N + 1	N + 2
Chiffre d'affaires			
Achats / Matières premières			
Marge Brut (1)			
Taux Marge brut (2)			
Total Charges d'exploitation :			
Charges externes (hors loyer)			
Loyer + charges locatives			
Frais administratifs			
Masse salariale			
Amortissements			
Résultat d'exploitation (3)			
Impôts et taxes			
Résultats net (4)			
Marge net (5)			

(1) Marge brute=(Chiffre d'affaires – Achats / Matières premières)

(2) Taux marge brut Taux = (Marge brute ÷ Chiffre d'affaires) × 100

(3) Résultat d'exploitation =(marge brut – charge d'exploitation)

(4) Résultat net (Résultat d'exploitation (3) - Impôts et taxes)

(5) Marge net = (résultat net/CA)\*100

**Décomposition du chiffre d'affaires (nombre de clients, panier moyen...) :**

**Décomposition des Charges externes hors loyer (eau, électricité, assurance, abonnement, etc) :**

8

## 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
- 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 15 AVRIL 2026**



**PAR COURRIER :**

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

**PAR MAIL :**

[contact@splmercureardenne.fr](mailto:contact@splmercureardenne.fr)

**INFOS ET RENSEIGNEMENT**

06 08 25 76 75



SPL MERCURE