

MERCURE ET PANONCEAU D'OR



**Montage d'un dossier
de candidature, mode d'emploi**

MERCURE & PANONCEAU D'OR



1 - PRÉSENTATION DU CONCOURS	4
• L'origine du concours	4
• L'intérêt du concours	4
• Les catégories du concours	4
2 - QUI PEUT CONCOURIR ?	5
• Mercure d'Or	5
• Panonceau d'Or	5
3 - LE MONTAGE DU DOSSIER	6
• Où se procurer un dossier	6
• Les principales caractéristiques des 2 prix du concours	6
• Le contenu d'un dossier	8
• Le dépôt du dossier	9
4 - LA SÉLECTION DU JURY	10
• La sélection locale	10
• La sélection nationale	10
5 - DOSSIER TYPE D'ACCOMPAGNEMENT	11
▶ Mercury d'Or	
• Introduction	12
• Présentation du commerce	12
• Qualité et performance de l'entreprise	13
• Conclusion	16
• Annexes	16
▶ Panonceau d'Or	
• Édito du président	17
• Présentation du territoire	17
• Présentation de la structuration de l'association	17
• Présentation des outils	18

Ce guide a été réalisé avec le concours de CCI France ainsi que des CCI de Saint-Étienne/Montbrison et de Savoie.

PRÉSENTATION DU CONCOURS



L'origine du Concours

Le concours des prix « Mercure d'Or et Panonceau d'or » a été créé en 1974 par CCI France et le Ministère de l'Artisanat, du Commerce et du Tourisme avec le concours du Groupe Banque Populaire.

L'intérêt du Concours

Le Mercure d'Or récompense le dynamisme, l'innovation, la qualité des commerçants et artisans français. Il permet aux commerçants récompensés de valoriser leur entreprise selon différents critères qui peuvent être la performance économique et commerciale, la qualité, la gestion des ressources humaines, l'innovation...

Les catégories du Concours

Chaque participant au Mercure d'Or peut concourir dans une des catégories suivantes :

- *Création, reprise d'entreprise*
- *Adhésion à un réseau de commerce indépendant organisé*
- *Innovation commerciale - qualité*
- *Apprentissage, formation, développement du personnel*
- *Développement économique et commercial (expansion)*
- *E-commerce (en complément d'une vente en magasin)*
- *Commerce non sédentaire*

L'obtention de cette distinction a un impact non négligeable pour la promotion de l'entreprise puisque la remise du prix Mercure d'Or est très médiatisée localement.



QUI PEUT CONCOURIR ?




Mercure d'Or

Le Mercure d'Or récompense les performances individuelles des détaillants isolés ou associés.

Il s'adresse aussi à certaines catégories de prestataires de service :

- Agence de voyages
- Agence immobilière
- Auto-école
- Café
- Centre de remise en forme
- Cordonnerie - clés minute
- Dépôt-vente
- Garage, concession automobile
- Imprimerie « express »
- Institut de beauté
- Lavage auto
- Laverie libre-service
- Location : DVD, matériel de bricolage, automobile, télévision...
- Pressing
- Retouche de vêtements
- Salon de coiffure
- Salon de toilettage animalier
- Serrurerie - blindage de portes sécurité - alarmes
- Studio de photos
- Vente et maintenance informatique

Les hôtels et restaurants sont exclus du concours

 Pour faire acte de candidature, trois ans d'activité au 1^{er} mars de l'année concernée par le concours sont exigés sauf pour la catégorie « création - reprise d'entreprise », le candidat devant avoir plus de 2 ans et moins de 5 ans d'activité.

Un lauréat ayant obtenu un Mercure d'Or devra attendre 5 ans pour concourir de nouveau.

Panonceau d'Or

Le Panonceau d'Or honore, quant à lui, les meilleures associations de commerçants de France.

L'ensemble des Unions Commerciales sont éligibles au concours, à condition qu'elles aient au moins 3 ans d'existence et qu'elles opèrent à une échelle locale.

Le groupement candidat ne doit pas présenter qu'une opération unique d'animation annuelle, même si celle-ci est d'envergure. Un lauréat du Panonceau d'Or ne pourra pas concourir à nouveau avant cinq ans.

LE MONTAGE DU DOSSIER



Où se procurer un dossier ?

Il est possible de se procurer les dossiers de candidature auprès des organismes suivants :

- CCI France,
- CCI de région Rhône-Alpes,
- Les CCI de Rhône-Alpes,
- Les agences du groupe Banque Populaire.

Les principales caractéristiques des 2 prix du concours

⇒ Le premier critère déterminant est la croissance économique de l'entreprise. Des résultats globaux supérieurs à la moyenne sont nécessaires pour concourir. La progression du chiffre d'affaires et des résultats bruts et nets en particulier sera déterminante.

➤ MERCURE D'OR

Le dynamisme, la qualité des produits et services, la politique d'investissements et d'embauche, le rôle économique sont des critères déterminants lors des sélections locales et nationales.

Des critères plus spécifiques sont étudiés dans les différentes catégories du concours.

Chaque candidat postule dans l'une des catégories suivantes :

➤ CRÉATION, REPRISE D'ENTREPRISE :

Pour concourir, l'entreprise doit obligatoirement avoir plus de deux ans et moins de cinq ans d'existence.

Le critère déterminant est la capacité à développer son activité et à la faire croître rapidement.

Si l'entreprise a été reprise, la capacité à restructurer celle-ci est appréciée.

➤ INNOVATION COMMERCIALE - QUALITÉ :

Cette catégorie récompense les commerçants développant de nouvelles techniques de vente, ayant mis en place un nouveau concept commercial, des services spécifiques à la clientèle.

Le chef d'entreprise peut aussi présenter les différentes procédures ou charte qualité qu'il a mises en place dans l'entreprise, que ce soit au niveau de la fabrication de produits, du management de l'entreprise, du service à la clientèle.

➤ APPRENTISSAGE, FORMATION, DÉVELOPPEMENT DU PERSONNEL :

Plusieurs critères sont déterminants pour cette catégorie :

- La transmission du savoir-faire : l'embauche d'apprentis, la formation des salariés ou responsabilités dans l'enseignement de la profession,
- Le management d'une équipe avec la mise en place d'outils ou de techniques de gestion et de management du personnel.

➤ DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE ET COMMERCIAL :

Cette catégorie récompense les commerçants qui ont, soit agrandi leur surface de vente, soit créé des établissements secondaires, voire qui sont devenus franchiseurs.

➤ ADHÉSION À UN RÉSEAU DU COMMERCE INDÉPENDANT ORGANISÉ :

Cette catégorie comprend la capacité d'un commerçant à identifier le réseau le mieux adapté à son projet. Elle valorise les professionnels s'impliquant fortement dans le réseau et présentant des performances fortes en comparaison des autres membres du groupement.

➤ E-COMMERCE :

Cette catégorie récompense les commerçants qui ont développé leurs activités sur Internet en conservant et complétant la vente en magasin.

Les critères déterminants sont la vente en ligne, les fonctionnalités originales développées, le volume d'activité généré.

➤ COMMERCE NON-SÉDENTAIRE

➤ PANONCEAU D'OR

Chaque candidat postule dans l'une des catégories suivantes :

- Association de commerçants
- Fédération d'associations de commerçants
- Structure de management de centre-ville

Toutefois la sélection sera également effectuée en fonction de critères variés comme :

- Les actions d'animation (nombre, qualité, originalité, impact...),
- La politique de communication externe,
- Les partenariats,
- Les services aux consommateurs,
- L'organisation et le fonctionnement.



Le contenu d'un dossier

► MERCURE D'OR

LES DOCUMENTS OBLIGATOIRES :

- Le dossier de participation doit être intégralement rempli par le candidat,
- Une des catégories, et une seule, devra être choisie (le jury étant souverain, il se réserve le droit de changer la catégorie sélectionnée par le candidat si nécessaire),
- Les bilans et comptes de résultats des trois dernières années,
- Deux photographies du magasin (intérieur et extérieur),
- Une photographie du commerçant et/ou de son équipe,
- Une ou plusieurs lettres de parrainage (non obligatoires mais fortement recommandées).

LES ÉLÉMENTS FACULTATIFS DU DOSSIER :

Bien que présentés comme facultatifs, les documents et informations pouvant être rajoutés au dossier seront déterminants pour prouver la valeur et le dynamisme de l'entreprise.

En présentant synthétiquement les points forts, l'originalité du commerce, et en l'argumentant preuve à l'appui, le dossier aura d'autant plus de chance d'être récompensé par le jury national.

ATTENTION !

Les dossiers incomplets sont systématiquement refusés et retournés.



► PANONCEAU D'OR

LES DOCUMENTS OBLIGATOIRES :

- L'historique du groupement,
- Un exemplaire des statuts,
- Le contexte socio-économique,
- Une fiche synthétique des opérations de communication et d'animation (par année, sur les trois dernières années) et, en annexe, les coupures de presse les relatant.

Les dossiers incomplets seront systématiquement refusés et retournés. Il est également vivement recommandé de joindre au dossier tous les documents venant démontrer la performance et permettant au jury d'apprécier le dynamisme du groupement.

Les dossiers Mercure et Panonceau d'Or doivent être déposés auprès des Chambres de Commerce et d'Industrie qui réunissent un jury chargé d'effectuer une première sélection locale (composition du jury local : cf. page suivante).

La date limite de dépôt de dossier est fixée chaque année par CCI France.

Les résultats du concours sont adressés par CCI France aux Chambres de Commerce et d'Industrie concernées qui doivent informer leurs candidats qu'ils soient primés ou non.

Le dépôt du dossier

⇒ **Des critères globaux d'activité et de représentativité sont évidemment nécessaires pour concourir. On citera en particulier le ratio : nombre d'adhérents réels/nombre d'adhérents potentiels, le budget dégagé (cotisations et partenariats divers) et les actions menées (nombre - intérêt - résultats).**

LA SÉLECTION DU JURY



⇒ **Que ce soit au niveau local ou national, les données économiques fournies dans les dossiers sont confidentielles et ne sont pas divulguées sans l'accord du participant.**

La sélection locale

La sélection des dossiers Mercure et Panonceau d'Or est organisée par les Chambres de Commerce et d'Industrie.

Le jury local doit être composé de :

- Un membre élu de la Chambre de Commerce et d'Industrie,
- Un ou deux présidents d'Unions Commerciales ou de syndicats professionnels,
- Un ou deux spécialistes du commerce, le plus souvent un conseiller de la CCI,
- D'autres experts (partenaires locaux, Banque Populaire, État...).

Le jury local étudie l'ensemble des dossiers déposés sur le territoire.

Les dossiers répondant aux différents critères de qualité, innovation, dynamisme propres à chaque catégorie et dont les résultats globaux sont supérieurs à la moyenne sont ensuite adressés au jury national pour concourir au Mercure d'Or et au Panonceau d'Or.

La sélection nationale

Le jury national, composé d'une vingtaine d'experts (journalistes, banquiers, sponsors, consultants, élus ou techniciens de Chambres de Commerce et d'Industrie, représentants du Ministère du Commerce, représentants de branches professionnelles...), se réunit pour analyser les dossiers et pour attribuer les récompenses.

Les candidats récompensés seront informés par la Chambre de Commerce et d'Industrie du territoire concerné. Ils seront mis à l'honneur lors d'une soirée se déroulant à Paris sous le haut patronage du Ministre ou du Secrétaire d'État en charge du Commerce, de l'Artisanat, de la Consommation, et de l'Économie Sociale et Solidaire.

DOSSIER TYPE D'ACCOMPAGNEMENT



Si l'envoi de la fiche de renseignements et des éléments obligatoires déjà mentionnés suffit à valider la candidature, il est vivement conseillé de joindre également un dossier d'accompagnement.

Cependant, la constitution d'un dossier présentant les points forts de l'entreprise ne peut qu'apporter de la valeur ajoutée à sa candidature, face à la sérieuse concurrence existant entre les dossiers.

Enfin, le formalisme du dossier est important. Il doit permettre aux jurys, locaux et nationaux, d'appréhender rapidement son contenu. Un sommaire sera très apprécié. Une note de synthèse peut être souhaitable.

La présentation du document type qui suit n'est cependant pas imposée et vous est proposée à titre indicatif.

⇒ **Nous rappelons que le prix Mercure d'Or récompense les performances individuelles des participants alors que le prix Panonceau d'Or honore les performances collectives.**

DOCUMENT TYPE

➤ MERCURE D'OR



⇒ Le plan d'un dossier type de candidature pourrait être le suivant :

Sommaire

Introduction

Une lettre d'introduction peut présenter la motivation du candidat. Ce texte peut permettre également de donner un premier aperçu des qualités et de l'orientation du dossier.

La 1^{ère} partie :
Présentation du
commerce

- ↻ Il est possible de commencer par décrire l'environnement commercial de l'entreprise dans la ville ou dans le département. Cet élément permet de valoriser le choix de l'emplacement, et dans un contexte difficile, la performance de l'entreprise.
- ↻ Doivent également être ajoutées, la ou les photos extérieures et intérieures du commerce avec un petit commentaire valorisant sa situation, son agencement, son originalité, ses points forts...
- ↻ Le chef d'entreprise ou le couple gérant le commerce peuvent être présentés en intégrant les éléments suivants :
 - La photo du commerçant ou du couple et de l'équipe (document obligatoire),
 - Son parcours professionnel,
 - Les distinctions, diplômes ou récompenses précédemment obtenus,
 - Ses différentes implications dans la vie économique (élu dans une Chambre Consulaire, élu local, responsable dans une Union Commerciale, formateur dans l'enseignement technique, intervenant ou consultant dans sa branche professionnelle...).
- ↻ Enfin, si le commerçant travaille avec des salariés, des apprentis ou des stagiaires, il s'agira de présenter brièvement leur rôle, leur qualification...

Cette partie devra être plus développée si l'entreprise s'est inscrite dans la catégorie « Apprentissage, formation, développement du personnel ».

La 2^{ème} partie :
Qualité et
performance de
l'entreprise

Cette partie doit valoriser l'entreprise par rapport à la catégorie choisie. Le Mercure d'Or récompense la progression d'un commerçant performant.

La partie présentant les performances peut donc avoir un fil conducteur en insistant sur la progression chronologique de l'activité.

Il est possible d'insister sur l'aptitude du chef d'entreprise à anticiper les événements pour prévoir investissements, embauches, opérations commerciales...

Dans le dossier, il peut être utile de comparer les évolutions du contexte socio-économique avec les propres performances du commerce.

- ↻ Enfin, pour chaque catégorie, il est possible d'insister sur les éléments suivants :

⇒ Catégorie « **Création - reprise d'entreprise** »

- Croissance des éléments financiers du bilan comptable (chiffre d'affaires, bénéfices, différents ratios...),
- Nombre de salariés engagés depuis l'immatriculation,
- Politique d'investissements,
- Croissance de l'activité par rapport au contexte socio-économique,
- Rénovation du fonds.

Un petit « historique » du projet et de la création ou de la reprise de l'entreprise devra être joint au dossier.





⇒ **Catégorie « Innovation commerciale - Qualité »**

Dans cette catégorie, seront valorisés l'aptitude du commerçant à développer l'aspect commercial, la capacité à communiquer ou à créer de nouveaux concepts, le formalisme entourant les méthodes de travail, les chartes et les démarches qualité mises en place.

L'innovation commerciale peut apparaître sous différentes formes :

- Originalité du concept de magasin,
- Techniques de vente (vente à distance, personnels particulièrement formés...),
- Originalité des produits ou des créations,
- Promotion commerciale (défilés, présence sur des salons, campagne d'affichage, communication originale...),
- Suivi de la clientèle (mailing ciblé, gestion du fichier clients, fidélisation...),
- Actions collectives (action en relation avec une Union Commerciale ou avec d'autres commerçants pour une opération très ciblée...),
- L'utilisation des Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication (site Web, e-mailing, réseaux sociaux...),

⇒ **Catégorie « Apprentissage, formation, développement du personnel »**

Doivent être mis en avant :

► **La transmission du savoir-faire :**

- Formation d'apprentis et de salariés en contrat de qualification, d'adaptation, formation continue proposée aux salariés,
- Capacité des anciens salariés formés à s'installer à leur compte et à prospérer,
- Diplômes et distinctions reçus par les salariés,
- Responsabilités dans l'enseignement technique, intervention auprès de confrères.

► **Le management d'une équipe :**

- Développement de techniques de gestion et de management du personnel,
- Mise en place d'indicateurs de mesure de l'activité et des performances des salariés,
- Analyse du nombre de créations d'emploi et leur pérennisation.

⇒ **Catégorie « Développement économique et commercial »**

L'expansion économique est primée par cette catégorie. Elle peut se manifester de différentes façons :

► **Le développement du chiffres d'affaires et des résultats**

► **L'augmentation de la surface de vente :**

Le commerçant ayant étendu considérablement sa superficie peut présenter l'évolution de sa structure et les conséquences économiques et commerciales qui en ont résulté.

► **La création d'établissements secondaires :**

En implantant plusieurs établissements secondaires pour étendre la zone de chalandise, ou en créant des établissements proposant des produits connexes et complémentaires à l'activité initiale, le commerçant peut valoriser son expansion locale.

⇒ **Catégorie « Adhésion à un réseau de commerce indépendant organisé »**

La volonté du professionnel d'adhérer à un concept, sa capacité à partager son expérience, à être force de proposition au groupement sont les critères centraux de cette catégorie.

De plus, l'analyse des performances du commerçant par rapport à celle du réseau devra mettre en évidence un dynamisme particulier.

La volonté du professionnel de s'impliquer dans le réseau peut se manifester sous différentes formes :

- Développement d'outils spécifiques pour le réseau,
- Implication dans la structure dirigeante ou dans la formation,
- Exemplarité mise en avant par le groupement.



⇒ Catégorie « **e-commerce** »

Le développement d'une activité e-commerce doit être impérativement réalisé en complément de la vente en magasin.

Le dossier devra mettre en valeur :

- La méthode et l'organisation pour proposer du e-commerce : logistique, suivi client, réorganisation de la boutique...
- Les moyens techniques mis en œuvre : site Internet de vente en ligne, réseaux sociaux, newsletters...
- Les résultats et leurs progressions en connexion Internet, le chiffre d'affaires, le nombre de clients ou d'internautes,
- L'impact sur les activités de l'entreprise.

Conclusion

La conclusion peut reprendre synthétiquement les points forts du dossier et marquer la motivation du commerçant pour le développement futur de son point de vente.

Annexes

↻ Courriers de parrainage :

Ils sont destinés à appuyer la candidature du commerçant. Les parrains suivants peuvent être sollicités :

- Les Unions Commerciales,
- Les banques et les assurances,
- Les élus locaux, départementaux, nationaux,
- Les syndicats professionnels,
- Les clients,
- Les fournisseurs,
- Les Chambres de Métiers,
- Les clubs d'entreprises...

↻ Diplômes, distinctions, récompenses.

↻ Revue de presse constituée des articles valorisant l'entreprise.

↻ Outils de communication et d'animations (publicités dans la presse, plaquettes, catalogues, concours et jeux, campagnes 4 par 3, diffusion cinéma, radio, cartes de fidélité, sites Internet...).

↻ Bilans et comptes de résultats des 3 dernières années.

DOCUMENT TYPE

► PANONCEAU D'OR



⇒ Le plan d'un dossier type de candidature :

Édito du Président

Cette introduction peut présenter la motivation du groupement et peut permettre également de donner un premier aperçu des qualités et de l'orientation du dossier. C'est également l'occasion d'évoquer l'historique de la structure.

1^{ère} partie : présentation du territoire

(Situation géographique, évolution démographique, point sur l'activité commerciale...)

Présenter le contexte et le territoire sur lequel évolue l'association, permet d'expliquer la stratégie développée par cette dernière et de donner une première clé de lecture sur les actions engagées.

2^{ème} partie : présentation de la structuration de l'association

(Nombre d'adhérents, organisation, budget, ressources humaines, partenariat public-privé...)

Nombre d'adhérents : Il est important d'insister sur la représentativité de l'association : fédère-t-elle l'ensemble des commerçants, des activités, son poids en termes d'emplois... ?

Organisation : Indiquer s'il existe un conseil d'administration, le nombre de personnes au bureau, si des commissions ou groupes de travail thématiques ont été mis en place...

Budget : Il convient de mentionner le montant du budget, sa composition (fonctionnement/actions), s'il provient des subventions publiques, des cotisations des commerçants, de partenariats...

Ressources humaines : La structure a-t-elle des salariés ? Quelles sont leurs missions ? ...

Partenariat : Indiquer les partenaires publics, privés...

GUIDE PRATIQUE

MERCURE & PANONCEAU D'OR



Contact : Lionel Saugues

Chambre de Commerce et d'Industrie de région Rhône-Alpes
32, quai Perrache - CS 1015 - 69 286 Lyon CEDEX 02
T. 04 72 11 43 47 - F. 04 72 11 43 62
saugues@rhone-alpes.cci.fr - www.rhone-alpes.cci.fr