



## Règlement du concours de l'Excellence commerciale

Session 2018

### **Article 1 : Objet du concours de l'Excellence commerciale**

Les concours de l'Excellence commerciale constituent une manifestation nationale à finalité pédagogique parrainée par la Confédération générale du commerce de gros et international (CGI) et l'OCTA Intergros. Ils ont pour vocation de valoriser et promouvoir l'Excellence dans les relations entre les : milieux de la formation et les milieux professionnels. Plus précisément il s'agit de récompenser une expérience remarquable de co-formation entre un.e étudiant.e ou un.e appren.ti.e et son référent en entreprise (tuteur.trice ; maître.sse d'apprentissage). Les expériences primées peuvent prendre la forme – en fonction du contexte de la formation – de stages, de projets, ou encore de missions ponctuelles réalisées en France ou à l'étranger. Mais elles doivent obligatoirement s'inscrire dans le cadre d'une relation « B to B ».

Les concours de l'Excellence commerciale comportent trois événements parallèles et concomitants :

- les Trophées du BTS technico-commercial ouverts aux étudiant.e.s ou appren.ti.e.s de BTS TC,
- les Trophées du BTS négociation et relation client ouverts aux étudiant.e.s ou appren.ti.e.s du BTS NRC,
- les Trophées du BTS commerce international ouverts aux étudiant.e.s ou appren.ti.e.s du BTS CI.

Par un effet de synergie, les concours de l'Excellence commerciale sont destinés à créer un réseau fédérateur entre entreprises du commerce de gros et international, et sections de techniciens supérieurs, tout en faisant connaître le gisement important d'emplois que représente le secteur du négoce et du commerce international.

### **Article 2 : Partenariats**

Les concours de l'Excellence commerciale sont pilotés par l'inspection générale de l'éducation nationale, en partenariat avec la CGI, Intergros et le Ministère de l'éducation nationale et de l'enseignement supérieur et de la recherche. Ils s'appuient sur la participation active des entreprises du commerce de gros, que ces dernières aient une vocation nationale ou internationale. Ils mobilisent enfin les sections de techniciens supérieurs des spécialités mentionnées, qu'elles soient publiques, privées sous contrat ou en apprentissage.

Un comité national d'organisation est créé pour piloter l'organisation de ce concours. Il comprend à parité des représentants du ministère de l'éducation nationale et de l'enseignement supérieur et de la recherche, de la confédération du commerce de gros et international et Intergros.

### **Article 3 : la constitution des équipes**

Une équipe est constituée par un.e étudiant.e ou un.e apprenti.e d'une part, son tuteur ou sa tutrice en entreprise d'autre part.

Pour le BTS commerce international, le tuteur ne pourra pas forcément être présent, notamment pour les stages à l'étranger. Pour ce BTS, si le projet ou la mission a été confiée en dehors des périodes de stage à plusieurs étudiant.e.s ou apprenti.e.s, la délégation peut être composée de deux étudiant.e.s ou apprenti.e.s.

### **Article 4 : la constitution du dossier**

Chaque équipe qui souhaite participer au concours constitue un dossier. Ce dossier comprend deux éléments :

- Une fiche remplie, dont le modèle est donné en annexe,
- Un vidéogramme d'une durée de 5 minutes au maximum (2 Go maximum). **Attention se référer aux conseils de création en annexe.**

Ces dossiers sont à la disposition des candidats en ligne sur les sites :

- le site dédié à l'information et l'orientation dans le commerce B to B : [www.mybtob.fr](http://www.mybtob.fr),
- du centre national de ressources communication et mercatique : <http://crcm-tl.fr/index.php/973-actualites-en-mercatique/943-concours-de-l-excellence-commerciale-2018>

La fiche et le vidéogramme doivent **décrire la nature du projet, de la mission, ses objectifs, la méthodologie adoptée et les résultats obtenus. Ils mettent en lumière la qualité de la coopération entre étudiant.e.s ou apprenti.e.s d'une part, un.e ou des professionnel.le.s d'autre part, ainsi que les apports du projet, de la mission pour le jeune et pour l'entreprise. Le projet s'inscrit obligatoirement dans une relation « B to B ».** Il met en valeur les spécialités de chaque catégorie du concours :

- les aspects technico-commerciaux pour les Trophées du BTS TC,
- les aspects liés à la négociation et à la relation client pour les Trophées du BTS NRC,
- les aspects liés au commerce international pour les Trophées du BTS CI.

Une section de BTS ne peut présenter qu'un seul dossier pour l'année scolaire en cours.

### **Article 5 : le déroulement du concours**

Quelle que soit la manifestation concernée, les concours de l'Excellence commerciale se déroulent en deux étapes :

1. **Une sélection au niveau de l'académie ou de la région académique.**

Sous l'autorité des IA-IPR d'économie et gestion en charge des spécialités concernées, chaque académie ou région académique organise pour chacune des catégories du concours un appel à dossiers auprès des établissements définis dans l'article 1.

Les dossiers sont reçus et instruits au niveau de chaque académie ou région académique. À l'issue de cette phase, trois dossiers sont sélectionnés pour la manifestation nationale :

- un dossier pour les Trophées du BTS technico-commercial,
- un dossier pour les Trophées du BTS négociation relation client,
- un dossier pour les Trophées du BTS commerce international.

La sélection académique peut être faite selon deux modalités exclusives l'une de l'autre, soit via une manifestation de sélection académique ou inter-académique, soit via une commission spécifique :

- **la manifestation de sélection académique ou inter-académique.** Comme cela se fait depuis plusieurs années, les académies ont la possibilité d'organiser, sous la responsabilité des IA-IPR en charge des BTS TC, NRC et CI une finale académique ou inter-académique ;
- **la commission de sélection académique.** En l'absence d'une manifestation spécifique, les IA-IPR en charge des BTS concernés peuvent constituer une commission ad-hoc en faisant appel, le cas échéant, à des professeurs en BTS, des représentants des entreprises de commerce de gros et internationales, et pour les Trophées des BTS NRC à des membres des DCF.

**Dans un souci de simplicité, il serait souhaitable que les finales académiques régionales se déroulent pour les trois trophées sur la même journée par académie. Les dates de celles-ci seront à communiquer à la CGI.**

## 2. Une manifestation nationale

Les dossiers sélectionnés au niveau régional pour la manifestation nationale (1 pour chaque Trophée) sont à retourner avant **le 16 février 2018** au siège de la CGI, 18 rue des Pyramides, 75001 Paris soit par courrier (avec une clé USB) soit en utilisant les services de « wetransfer » à l'adresse suivante : [mdavid@cgi-cf.com](mailto:mdavid@cgi-cf.com). La vidéo ne devra en aucun cas excéder 2 GO.

Un jury – appelé jury national – avec des représentants de chaque spécialité se réunit dans la deuxième quinzaine du mois de février et sélectionne dix dossiers au maximum par spécialité.

**Une manifestation nationale est organisée le jeudi 5 avril 2018 à Paris.** Une délégation représentant chaque dossier retenu est invitée à participer à cette manifestation. Cette délégation est composée au maximum de cinq membres :

- l'étudiant.e ou l'apprenti.e qui présente le projet ou la mission (pour le BTS CI, voir article 3),
- le tuteur ou la tutrice de l'entreprise (pour le BTS CI, voir article 3) pour laquelle s'est déroulé le projet ou la mission,
- deux professeur.e.s de la section, ou un.e professeur.e et un.e représentant.e de l'établissement (proviseur.e, proviseur.e-adjoint.e, DDFPT),
- l'IA-IPR en charge au niveau académique ou inter-académique de la spécialité concernée.

Au cours de cette manifestation seront décernés trois prix nationaux :

- les Trophées du BTS technico-commercial,
- les Trophées du BTS négociation relation client,
- les Trophées du BTS commerce international.

Un jury est constitué pour chacun des Trophées. Ce jury – appelé jury du trophée – est composé à part égale de représentants du ministère de l'éducation nationale et de l'enseignement supérieur d'une part, et des entreprises du commerce de gros ou du commerce international d'autre part. Il est co-présidé par l'inspecteur général de l'éducation nationale en charge de la spécialité d'une part, la CGI ou Intergros d'autre part, avec la participation de l'association des dirigeants commerciaux de France pour les Trophées du BTS négociation relation client.

La finale se déroule en deux phases

#### Première phase (le matin) :

Au cours de la matinée, les 10 équipes retenues par trophée sont entendues pour une courte présentation de 5 minutes au maximum après le visionnage de leur vidéogramme, sans interruption ou interrogation par le jury du trophée.

Les trois équipes sélectionnées par trophée soutiendront leur projet durant la seconde phase devant le jury national.

#### Seconde phase (l'après-midi) :

Au cours de l'après-midi, en présence des équipes finalistes, une soutenance des dossiers retenus au cours de la matinée est organisée pour les trois spécialités, avec une nouvelle projection du vidéogramme devant l'ensemble du public, puis un échange entre l'étudiant.e et son tuteur ou sa tutrice, et le jury national, de 5 minutes au maximum. À l'issue de ces présentations, le jury national délibère pour désigner le dossier primé dans chacune des spécialités.

### **Article 6 : Proclamation des résultats – Remise des prix**

Les différents résultats sont proclamés en fin de journée par chaque président de jury du trophée concerné, en présence d'un représentant du commerce de gros et international. Chaque équipe lauréate reçoit un prix décerné par le CGI et Intergros.

Les résultats font l'objet d'une large diffusion sur le site internet de la CGI et Intergros, sur les publications professionnelles de la branche, ainsi que sur les différents sites académiques.

### **Article 7 : Organisation et prise en charge des déplacements**

Le transport des équipes finalistes est pris en charge par la CGI et Intergros via leur agence de voyage.

La liste de chaque délégation (nom, prénom, établissement, académie, mail de la personne coordinatrice) doit être envoyée **avant le 2 mars 2018** à l'adresse suivante : [mdavid@cgi-cf.com](mailto:mdavid@cgi-cf.com)

Un courriel de confirmation de bonne réception sera envoyé en retour avec les coordonnées de l'agence de voyage.

**IMPORTANT : Dans le cadre du droit à l'information du public, les participants à cette manifestation sont avertis que des photographies les représentant sont susceptibles d'être reproduites sur des supports relayant l'événement. Conformément à la législation en vigueur relative au droit à l'image, les photographies diffusées ne pourront être utilisées à d'autres fins que de couvrir l'événement précité.**

### **Article 8 : Acceptation du règlement**

La participation à ce concours implique la connaissance du présent règlement et son entière acceptation. Tout cas non décrit par le présent règlement sera tranché par l'organisateur. Toute candidature enregistrée vaut pour acceptation pleine entière et sans réserve du présent règlement.

### **Article 9 : Réserves**

CGI et Intergros peuvent être conduits à modifier, différer ou annuler ce concours sans préavis et sans avoir à en justifier les raisons.

### **Article 10 : Contestation**

La manifestation doit se dérouler dans un esprit de fair-play, de saine concurrence et de respect mutuel même si les déceptions peuvent être à la hauteur de l'engagement de chacun dans cette finale. Exceptionnellement, les participants peuvent cependant soumettre d'éventuelles contestations à l'arbitrage de l'inspecteur pédagogique régional en charge des filières commerciales pour les sélections académiques et à l'arbitrage de l'inspecteur général de l'Éducation nationale pour la finale nationale.

## Concours d'Excellence commerciale – Édition 2018

Fiche d'engagement - Dossier de candidature 2018

Catégorie de CONCOURS

Trophées TC

Trophées NRC

Trophées CI

**Intitulé du PROJET, de la MISSION**

**Académie :**

**Nom et prénom du candidat :**

Autre nom et prénom éventuel (Trophées CI) :

**Nom du lycée :**

**Tel du lycée :**

Adresse :

Les soussignés s'engagent à participer au concours de l'Excellence commerciale dont la finale se tiendra le 5 avril 2018.

**Établissement de formation :**

	Nom / Prénom	Adresse mail	Téléphone	Signatures
Étudiant.e candidat.e				
Autre candidat.e éventuel (Trophée CI)				
Professeur.e				
Autre représentant.e (indiquer la fonction)				

**Entreprise support du projet/mission :**

	Nom Prénoms	Fonction	Signature
Représentant.e de l'entreprise			

**Académie :**

	Nom Prénom	Adresse mail	Téléphone	Signature
IA-IPR				

Fiche de description du projet, de la mission - Dossier de candidature 2018

Nom et prénom du-(de la) candidat(e) : Académie :  
Autre candidat éventuel (Trophées CI) :  
Nom du lycée :

Nom de l'entreprise support du projet de la mission :  
Nom du.de la. tuteur.trice (et/ou commanditaire pour Trophée CI) :

Intitulé du PROJET ou de la MISSION :

**IMPORTANT : Cette fiche est destinée à valoriser le projet, la mission auprès du jury.**

**STRUCTURE DE LA FICHE EN 4 PAGES MAXIMUM**

**1. Description du projet ou de la mission (1 page)**

Présentation du projet, de la mission (entreprise support, contexte, problématique, enjeux, spécificités, objectifs, intérêts etc.).

**2. Réalisation du projet ou de la mission (2 pages)**

Valorisation de la méthodologie utilisée pour la mise en œuvre du projet ou de la mission, la gestion du temps, l'intégration des nouvelles technologies ; mise en avant des éléments concourant à l'efficacité et de l'importance accordée à la qualité de la relation-client.

**3. Évaluation du projet ou de la mission (1/2 page)**

Intérêt du projet pour l'étudiant.e ou l'apprenti.e, compétences acquises.

Apports du projet ou de la mission pour l'entreprise partenaire (partie réservée au à la tuteur.trice et/ou au commanditaire de la mission).

Les soussignés attestent de la réalité des éléments rapportés dans la présente fiche

L'étudiant(e)

Le-(la) tuteur(ric)e  
ou professionnel.le commanditaire

Le-(la) responsable pédagogique

Fiche établie le : / /

## ANNEXES

### **Dépôt des productions**

Les reportages devront être remis au jury sous la forme d'un fichier vidéo (envoi par wetransfer.com, sur un CD, DVD ou une clé USB) :

- Dans le cas d'un reportage audio-visuel, les caractéristiques suivantes devront être respectées :
  - Format vidéo : avi, mov, mpeg2 ou mp4 HD
  - Qualité requise à minima : DV
  - Format : 16/9
  - Résolution minimum vidéo : 720 x 576

**Attention ! Si le support produit contient de la musique, il faut que les morceaux utilisés proviennent de titres musicaux tombés dans le domaine public et/ou de banques sonores gratuites.**

- Dans le cas d'un reportage photo, il devra être lisible sous PowerPoint (version Pack office 2010).

Chaque fichier vidéo, CD, DVD ou clé USB devra comporter les informations suivantes :

- Nom et prénom de l'étudiant.e ou l'apprenti.e, noms et prénoms des étudiant.e.s ou apprenti.e.s du groupe ou de la classe,
- Classe,
- Téléphone,
- Nom de l'établissement,
- Ville,
- Nom et Email du professeur référent qui a accompagné le projet ou la mission,
- Les documents signés des droits à l'image pour les personnes figurant dans le reportage.

### **Autorisations**

Le ou la candidat.e prend en charge les autorisations nécessaires à la diffusion du film réalisé ainsi que les déclarations nécessaires. Il ou elle s'engage à fournir tout justificatif avec l'envoi des vidéos ou reportage photos. L'acceptation du présent règlement par le ou les candidats dégage CGI et Intergros de toute responsabilité vis-à-vis des auteurs des films envoyés (scénario, musique, participants...).

Les étudiant.e.s, apprenti.e.s auteur.e.s des vidéos ou reportages photos sélectionnés par le jury, autorisent CGI, Intergros et leurs partenaires à utiliser leur nom et prénom dans la liste des lauréats qui pourra faire l'objet de publications, dans la communication officielle du concours. Les participants autorisent et ce, à titre gracieux CGI, Intergros et les Académies, à exploiter les

vidéos réalisées sur tous supports de diffusion connus ou à venir dans ses productions ou sur leurs sites internet.

**Informatique et libertés**

En application de la loi n° 78-17 du 6 janvier 1978 relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés, les participants ont un droit d'accès, de modification, de rectification et de suppression des données les concernant. Ils peuvent exercer ce droit en écrivant à CGI, 18 rue des pyramides 75001 PARIS.