

Dirigeants Commerciaux de France

Concours national de la commercialisation – jeudi 26 mars 2009

Propositions indicatives pour l'évaluation des copies

Jeunes diplômés et PME

Question 1.1 :

Précisez dans un tableau les étapes et les actions de votre démarche de recherche d'un emploi commercial dans les PME.

➔ **Remarque sur la forme :** si la présentation en tableau n'est pas respectée, diviser par 2 la note attribuée à la réponse du candidat.

Sur le fond, on doit retrouver les trois étapes et les actions « classiques » de la démarche de recherche d'emploi.

L'évaluation doit toutefois tenir compte des spécificités de l'orientation de cette démarche en direction des PME.

Etapes	Actions
1 - Réflexion personnelle sur ses compétences et sa motivation	Faire l'inventaire : <ul style="list-style-type: none">- de ses savoir-faire,- des ses expériences professionnelles (mission, stages, emplois saisonniers ...), Faire son bilan personnel et comportemental (points forts, points faibles, motivations etc.).
2 – Ciblage des entreprises	Rechercher auprès de : <ul style="list-style-type: none">- l'ANPE,- l'APEC,- les annuaires des anciens étudiants,- les manifestations diverses (colloques, forums, salons...),- la presse généraliste et professionnelle,- Internet. Compléter et optimiser son information sur les entreprises ciblées (en fonction des éléments clés identifiés dans l'étape 1), par une démarche phoning et des témoignages sur les emplois récemment créés, les personnes ressources dans l'entreprise, les postes, les activités, etc.).
3 - Mise en place des actions	Il s'agit de construire les outils utiles à la démarche de recherche d'emploi : <ul style="list-style-type: none">- CV et lettres de motivation en fonction des entreprises ciblées,- préparation comportementale aux entretiens,- argumentaire du choix des entreprises ciblées.

Barème de correction

Bac + 2	Bac + 3/5
2	1

Question 1.2 :

A l'aide des documents en annexe et de votre expérience, préparez un argumentaire rapide pour justifier lors de votre entretien de recrutement votre choix de privilégier les recherches dans les PME.

Cet argumentaire doit permettre de justifier le choix d'un emploi commercial dans les PME.

Il doit comporter deux types d'arguments :

- des arguments objectifs qui ressortent de certaines des annexes du sujet,
- des motifs plus personnels (expérience, motivation).

1 – Arguments tirés des annexes (Articles de La Tribune – pages 17 et 18) :

- Potentiel d'emplois plus important dans les PME que dans les grands groupes qui restructurent leur fonction commerciale (diminution du nombre de vendeurs par exemple, externalisation des missions commerciales vers les PME, etc.) ; ce sont les PME qui créent la plus grande part des emplois !
- Meilleure qualité de l'emploi (perspectives d'ascension sociale et d'insertion, niveau de qualification, égalité homme-femme)
- Meilleure perspective salariale et un dialogue social de meilleure qualité
- Meilleur équilibre entre la vie professionnelle et la vie privée
- Meilleure reconnaissance du travail et de l'implication
- Postes comportant des missions plus motivantes et plus rapidement accessibles (autonomie et responsabilités opérationnelles et polyvalentes)

2 – Motifs personnels

- Stage effectué dans une PME du secteur informatique
- Recherche de la polyvalence des postes commerciaux
- Autres motifs pouvant être cités : le domaine d'activité de l'entreprise, la capacité de développement de l'entreprise, la capacité d'innovation de l'entreprise etc.

Barème de correction

Bac + 2	Bac + 3/5
2	1

Question 2 :

Votre responsable souhaiterait disposer d'une synthèse rapide (une page maximum) sur le Secrétariat d'Etat à l'emploi. Après avoir présenté brièvement l'organisation du Secrétariat d'Etat, et à l'aide des documents en annexe, vous devez présenter quelques actions menées par l'Etat pour favoriser l'emploi des jeunes.

➔ **Remarque sur la forme :** cette synthèse doit respecter le format imposé (une page maximum) et doit être structurée (un plan apparent est souhaitable pour faciliter la lecture de ce type de document).

Points clés de la synthèse :

Secrétaire d'état : Laurent WAUQUIEZ

Rattachement : le Secrétariat d'Etat chargé de l'emploi est l'un des 4 Secrétariats d'Etat rattachés au Ministère de l'économie, de l'industrie et de l'emploi.

Missions : les missions du Secrétariat d'Etat chargé de l'emploi concernent l'emploi et la formation professionnelle ; elles sont directement déléguées par le ministre de l'économie, de l'industrie et de l'emploi.

Services opérationnels : ce sont ceux du Ministère de l'économie, de l'industrie et de l'emploi.

Exemples d'actions déléguées au Secrétariat d'Etat chargé de l'emploi :

- **Le Pôle Emploi.** Il résulte de la fusion ANPE / ASSEDIC. Ce nouveau service public de l'emploi doit permettre de simplifier et de faciliter l'accès à l'emploi, tant du côté des usagers que des entreprises (meilleure information, mutualisation des moyens, suivi renforcé...).
- **Un permis pour l'emploi.** Le Secrétariat d'Etat chargé de l'emploi peut prendre en charge les frais du permis de conduire de demandeurs d'emploi lorsque la détention de ce permis est déterminante dans l'attribution du poste.
- **Les aides à la recherche d'emploi.** Le Secrétariat d'Etat chargé de l'emploi peut participer à tout ou partie des frais engagés par certains demandeurs d'emploi dans le cadre de leur recherche. Ces aides peuvent prendre la forme de bons de déplacement, de bons de transport ou de bons de réservation.

Barème de correction

Bac + 2	Bac + 3/5
4	3

Question 3 :

Quelles méthodologies proposez-vous ?

(Précisez et justifiez les étapes et les techniques des méthodologies que vous proposez)

➔ **Remarque :** il s'agit ici de proposer des méthodologies (étapes et techniques), et non de développer le contenu des études (rédaction d'un questionnaire par exemple).

Le candidat doit en premier lieu distinguer :

- le caractère qualitatif de l'étude qui conduira à identifier les attentes prioritaires des jeunes diplômés commerciaux pour leur premier emploi ;
- le caractère quantitatif visant à évaluer les besoins des PME en jeunes diplômés commerciaux dans les trois ans.

1 – Les attentes prioritaires des jeunes diplômés commerciaux pour leur premier emploi

Pour réaliser ce type d'étude qualitative, plusieurs méthodologies sont possibles. L'évaluation doit tenir compte de la pertinence et de la cohérence professionnelle des propositions. Dans ce cas on peut par exemple proposer :

Plusieurs réunions de groupes choisis en fonction du type d'études commerciales suivies (BTS, DUT, licence professionnelle, écoles de commerce ...). Ces réunions de groupe seront de nature exploratoire. Sous forme d'animations semi-directives, elles permettront d'identifier les attentes prioritaires des jeunes diplômés commerciaux pour leur premier emploi.

Il faudra veiller à répartir géographiquement ces réunions de groupe. La constitution de chaque groupe au sein des différentes formations (10-12 participants / formation) peut se faire sur la base du volontariat ou du tirage au sort ...

Suite à cette première étape, il est possible de constituer un focus group on line (Internet), pour valider et compléter éventuellement les attentes exprimées par les groupes. Les adresses mails pouvant être fournies par les associations d'étudiants des différentes formations commerciales par exemple.

Une fois que les tendances fortes seront clairement identifiées, il est nécessaire de proposer un questionnaire plus directif pour quantifier le poids de chacune des attentes des jeunes diplômés commerciaux.

La liste des établissements de formation commerciale étant connue, il s'agira de faire parvenir par Internet à chacun d'eux le questionnaire avec possibilité de retour par mail pour chacun des étudiants en dernière année de formation.

La déperdition de cette technique d'enquête sera importante, c'est pourquoi, il faut présenter cette démarche sous la tutelle du Secrétariat d'Etat à l'emploi avec promesse de retour des résultats à chaque étudiant participant.

➔ **Remarque** : la diffusion individuelle des questionnaires par voie postale doit être sanctionnée, car elle serait trop longue et trop coûteuse pour un risque de déperdition tout aussi important.

2 – Les besoins des PME en jeunes diplômés commerciaux dans les trois ans

➔ **Remarque** : doit être considérée comme non réaliste, une proposition qui conduirait à adresser un questionnaire à toutes les PME !

Ce questionnaire sera donc adressé à un échantillon de PME, représentatif de l'ensemble des PME du territoire national. Cet échantillon par quotas doit tenir compte :

- des secteurs d'activité des PME,
- du « poids » de ces secteurs en effectifs commerciaux,
- de la taille des PME (en fonction des secteurs d'activité),

Cette préparation préalable de l'échantillon doit être réalisée à partir de sources documentaires, telles les études de l'APEC ou de celles du Secrétariat d'Etat chargé du Commerce, de l'artisanat, des petites et moyennes entreprises, du tourisme et des services. (Le candidat doit au moins repérer ce Secrétariat d'Etat rattaché au même ministère – Voir pme.gouv.fr par exemple).

Une fois l'échantillon constitué, il s'agit d'en faire un type de panel qui sera consulté à intervalle régulier (une ou deux fois par an, par Internet de préférence), pour mesurer les besoins des PME en jeunes commerciaux.

Besoins à qualifier en fonction de la formation des jeunes (bac + 2, bac + 3 ...) et des postes offerts (missions).

Un point capital : il faudra bien inventorier les postes commerciaux sous une dénomination parfaitement comprise des PME.

Barème de correction

Bac + 2	Bac + 3/5
6	7

Question 4 :

Votre responsable vous demande de concevoir trois propositions d'actions permettant d'améliorer l'image des PME auprès des jeunes.

Chacune de vos propositions doit intégrer l'action partenariale des PME, des établissements de formation et des pouvoirs publics.

Le Secrétariat d'Etat à l'Emploi vous précise dans votre lettre de mission que le budget alloué à la réalisation de ces trois actions ne devra pas dépasser un million d'euros.

➔ **Remarque :** dans cette question, il ne s'agit que d'envisager les actions et non d'entrer dans le détail de chacune d'elles (par exemple, pour décliner les axes et les thèmes d'une campagne de communication). Il faudra donc être attentif dans l'évaluation de la réponse du candidat au respect des consignes de la question :

- faire trois propositions d'actions pour améliorer l'image des PME auprès des jeunes diplômés ;
- intégrer dans chacune des actions proposées la dimension partenariale des PME, des établissements de formation et des pouvoirs publics ;
- respecter le budget alloué ;
- et enfin, veiller à la cohérence des propositions formulées.

La réponse peut prendre la forme d'un plan de communication dans lequel on retrouvera les trois propositions.

Voici quelques propositions d'actions possibles :

Propositions	Objectifs – justification - budget
Action de communication médias	<p>Une action de communication média est nécessaire pour sensibiliser le public concerné (les jeunes, leurs parents et leurs formateurs).</p> <p>Budget télévision en prime time : 300 000 €</p> <p>Budget presse quotidienne nationale et spécialisée : 300 000 €</p> <p>Il s'agit de faire connaître à la fois les opportunités d'emplois commerciaux dans les PME, les facteurs d'attrait de ces postes commerciaux et l'aide du Secrétariat d'Etat à l'Emploi pour aider les jeunes à choisir ces emplois.</p> <p>Faire mention du site de référence (voir ci-après).</p>

<p>Edition d'une plaquette (et d'encarts dans des publications existantes)</p>	<p>L'objectif est d'informer les étudiants sur les PME qui offrent des postes commerciaux. La plaquette peut être envoyée dans chaque établissement de formation commerciale une fois par an, à destination des étudiants en dernière année de formation. Des espaces peuvent être également achetés dans d'autres publications annuelles nationales ou locales qui ont pour objectif de conseiller les jeunes diplômés pour réussir leur insertion professionnelle. Budget : 150 000 €</p>
<p>Création d'un site Internet réservé aux emplois commerciaux dans les PME</p>	<p>Le site Internet peut d'ailleurs être rattaché à un portail existant (APEC, pme.gouv.fr ...). Il doit avoir une fonction d'information et faire office de bourse de stages et d'emplois. Il doit être ouvert sur l'ensemble du dispositif favorisant l'emploi dans les PME (aides du Secrétariat d'Etat à l'Emploi). Budget (création et maintenance du site) : 100 000 €</p>
<p>Rencontres, forums, salons entre les établissements de formation et les PME</p>	<p>Le panel mis en place pour évaluer les besoins quantitatifs des PME en postes commerciaux peut servir de relais pour créer des liens plus étroits entre les entreprises et les établissements de formation. Budget alloué à ces rencontres (sous des formes d'aides à définir) : 100 000 €</p>

Autres idées :

- création d'un thème de concours centré sur les d'emplois commerciaux dans les PME (Exemple du CNC) ;
- création d'un DVD mis à disposition des établissements de formation commerciale ;
- Etc.

Barème de correction

Bac + 2	Bac + 3/5
6	8