

LES 10 SECTIONS FINALISTES DES TROPHÉES DU COMMERCE INTERENTREPRISES 2012

1. Lycée Amiral de Grasse – Nice 🏠 Entreprise La Plateforme du bâtiment – Cannes-la-Bocca

Projet : Mettre en avant les ventes de produits de développement durable.

2. Lycée Jean-Baptiste Schwilgué – Sélestat 🏠 Entreprise SERMES – Strasbourg

Projet : Faire connaître les solutions de l'entreprise dans le domaine de la compensation d'énergie réactive.

3. Lycée La Prat's – Cluny 🏠 Entreprise Comptoir lyonnais d'électricité – Chatenoy le Royal

Projet : Relancer la commercialisation d'une gamme de produits et services auprès de nouveaux clients.

4. Lycée Jean Perrin – Marseille 🏠 Entreprise Azur Baie – Marseille

Projet : Augmenter le chiffre d'affaire lié à la vente de vérandas.

5. Lycée du Mont Blanc – Passy 🏠 Entreprise Depery-Dufour – Scionzier

Projet : Elargir la gamme de produits de l'entreprise en y implantant les matières plastiques.

6. Lycée Vaucanson – Grenoble 🏠 Entreprise SOMAFI Lyon – Genas

Projet : Développer la clientèle de l'entreprise sur deux zones industrielles.

7. Lycée François Bazin – Charleville-Mézières 🏠 Entreprise Massin Technologies – Bazeilles

Projet : Evaluer le marché de l'entreprise afin de s'implanter sur une nouvelle zone géographique.

8. Lycée Gaston Berger – Lille 🏠 Entreprise Ingepack – Croix

Projet : Proposer à des structures spécifiques (VAD) une gamme de produits adaptés à leur activité à forte saisonnalité.

9. Lycée Les Fontenelles – Louviers 🏠 Entreprise Point P – Sotteville-lès-Rouen

Projet : Développer la valeur service de l'entreprise dans un contexte de durcissement des réglementations contraignantes pour les clients.

10. Lycée Jean Perrin – Rézé 🏠 Entreprise Coaxel – Rézé

Projet : Développer les inscriptions et les commandes sur le site internet "coaxel.fr".



La CGI, Confédération française du commerce interentreprises, est l'organisation professionnelle représentative de l'ensemble du commerce B to B : commerce interentreprises et commerce international.

La CGI regroupe 56 fédérations et représente plus de 45 secteurs d'activité – en France ou à l'international : biens d'équipement interindustriels, biens de consommation courante et biens de consommation alimentaires.

La branche compte 1 million de salariés et les recrutements du secteur s'élèvent à 120 000 postes par an.

LES TROPHÉES DU COMMERCE INTERENTREPRISES

Cinquième édition - 2012

Contact CGI

Morgane Bourel
18, rue des Pyramides 75001 Paris

☎ 01.44.55.35.00 - Fax 01.42.86.01.83
mbourel@cgi-cf.com

Contact Presse

Agence Albera Conseil
Xavier Roc

☎ 01.48.24.04.50
xroc@alberaconseil.fr



Dossier de presse

LES TROPHÉES DU COMMERCE INTERENTREPRISES, LE RENDEZ-VOUS INCONTOURNABLE DES PROFESSIONNELS ET DES ÉTUDIANTS DU SECTEUR

La Confédération française du commerce interentreprises (CGI) organise la cinquième édition des Trophées du commerce interentreprises en partenariat avec le ministère de l'Éducation nationale et celui de l'Enseignement supérieur et de la Recherche.

Pour la cinquième année consécutive, la CGI, organisme professionnel représentant le secteur du commerce interentreprises, organise le **jeudi 29 mars, au Lycée Hôtelier René Auffray à Clichy, les Trophées du commerce interentreprises**, un événement réunissant étudiants et professionnels du secteur.

Afin de promouvoir les opportunités de recrutements dans le secteur du commerce B to B (Business to Business), la CGI réunit lors de cette journée 10 équipes d'étudiants issus de BTS Technico-commercial et des professionnels du secteur.

Les Trophées du commerce interentreprises ont ainsi pour objectifs de :

- **Promouvoir le métier de technico-commercial**, fonction phare dans le commerce interentreprises, spécifiquement dans les secteurs des biens d'équipement interindustriels ;
- **Valoriser la formation de BTS technico-commercial**, formation professionnalisante, très prisée par les recruteurs ;
- **Créer une relation privilégiée entre élèves et professionnels du secteur**, notamment grâce au projet réalisé en stage ;
- **Faire connaître le gisement important d'emplois** que représentent les secteurs industriels du commerce interentreprises.

Les Trophées du commerce interentreprises s'inscrivent dans le cadre d'une convention de coopération entre la CGI, le ministère de l'Éducation nationale et le ministère de l'Enseignement supérieur.

Ce partenariat a pour objectifs de **sensibiliser les jeunes (en formation ou diplômés) aux opportunités d'emplois dans le secteur performant du commerce B to B, de renforcer les liens écoles-entreprises et d'adapter les diplômés en fonction des besoins des entreprises.**

➡ Le commerce interentreprises, un secteur dynamique

Le commerce interentreprises regroupe les entreprises commerciales qui achètent et vendent tous produits à d'autres entreprises au niveau national, européen et mondial. Ces entreprises se distinguent notamment par leur impact sur le développement de produits techniques et innovants. Aujourd'hui, le Commerce B to B reste un secteur dynamique qui embauche 120.000 personnes par an.

En effet, le commerce interentreprises représente :

- **126 000 entreprises (en majorité des PME),**
- **1 million de salariés,**
- **676 milliards d'euros de chiffre d'affaires,**
- **52% des ventes du commerce en France.**

LE PROGRAMME DES TROPHÉES DU COMMERCE INTERENTREPRISES

Cette journée s'articulera autour de plusieurs épreuves : des quiz de culture générale et des cas pratiques. Chaque équipe, présélectionnée sur dossier, présentera également son projet professionnel. A l'issue de cette journée, un jury, composé de professionnels du commerce interentreprises et de représentants de l'Éducation nationale et de l'Enseignement supérieur, décernera un prix aux meilleures équipes.

9h - 9h30 : Accueil des participants

9h30 - 9h45 : Ouverture des Trophées du commerce interentreprises par :

Mme. Sylvie DODU, *Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche*

M. Gabriel MADELIN, *Ministère de l'Éducation nationale, de la Jeunesse et de la Vie associative*

M. Bernard MANHES, *Confédération Française du commerce interentreprises*

9h45 - 12h20 : Présentation des projets professionnels et quiz de culture générale
=> Désignation des 4 équipes finalistes à l'issue de la matinée

12h20 - 13h30 : Déjeuner

13h45 - 15h20 : Petite-finale : épreuve de négociation pour les 6 équipes non finalistes

15h20 - 16h45 : Grande finale : cas pratique pour les 4 équipes finalistes

16h45 - 17h30 : Remise de prix

3

Retrouvez les Trophées du commerce interentreprises
(résultat des épreuves, rétrospective, photos, vidéos...) sur :

➡ www.trophees-tc.org ⬅

avec la participation de :

négoce

➡ Voir le reportage des Trophées 2022

LA FORMATION

LE TECHNICO-COMMERCIAL : UN MÉTIER PORTEUR DANS LE COMMERCE INTERENTREPRISES

Le technico-commercial est spécialiste d'un secteur particulier ou d'un produit. Il est à la fois un négociateur commercial et un conseiller technique pour ses clients. Il exerce sa fonction soit en "itinérant" - il se déplace donc chez son client, soit en "sédentaire" - et ses contacts se font alors depuis une agence ou par téléphone.

D'un secteur à un autre, d'une entreprise à une autre, son appellation peut varier : Attaché technico-commercial, Télévendeur, Vendeur comptoir, Vendeur conseil, Vendeur exposition, Vendeur itinérant... Après quelques années d'expérience, le technico-commercial peut accéder à des postes à plus grande responsabilité tels que Chef des ventes, Directeur commercial, Chargé(e) de clientèle grands comptes, etc.

➡ Le technico-commercial a pour mission de :

- **Augmenter les ventes de sa gamme de produits**, en identifiant de nouveaux marchés puis en prospectant directement les clients potentiels ;
- **Apporter aux clients des solutions adaptées** : il connaît parfaitement ses produits, notamment grâce à une veille d'information sur les nouvelles réglementations et les nouvelles avancées technologiques. Il préconise alors des solutions sur mesure, adaptées aux besoins de ses clients ;
- **Leur apporter une offre de service** : il accompagne son client tout au long de la vente, reste en contact avec le terrain et les lieux de stock et est ainsi en mesure d'assurer le service après vente et l'assistance technique. Le technico-commercial garantit alors la compétitivité de son entreprise.

Le métier de technico-commercial offre de nombreuses opportunités d'embauches dans les secteurs du B to B :

- **85% des jeunes diplômés intègrent la vie professionnelle** dans les 6 mois suivants l'obtention de leur diplôme ;
- En moyenne, **chaque diplômé se voit proposer 10 offres d'emploi** à l'issue de sa formation ;
- **20% des technico-commerciaux sont recrutés** dans le secteur du commerce interentreprises ;
- **83% des recrutements de technico-commerciaux sont des CDI.**

Les opportunités d'embauches pour les technico-commerciaux se situent dans le secteur du commerce interentreprises et principalement dans **le commerce de biens interindustriels, qui représente 41% des entreprises du commerce B to B.**

En effet, ces entreprises représentent à elles seules :

- **500 000 postes**, soit la moitié de l'effectif salarié du commerce interentreprises ;
- **284 milliards d'euros de chiffre d'affaires annuel.**

LE BTS TECHNICO-COMMERCIAL, UNE FORMATION PRISEE DU COMMERCE INTERENTREPRISES

Le BTS technico-commercial est la formation phare permettant d'accéder au métier de technico-commercial. Post-bac, le programme reflète la double compétence et se partage entre un enseignement technique et un enseignement commercial, à la différence du BTS Négociation Relation Client.

➡ La formation est adaptée aux besoins des entreprises

Chaque établissement propose une spécialité de BTS technico-commercial, propre au bassin local d'emploi.

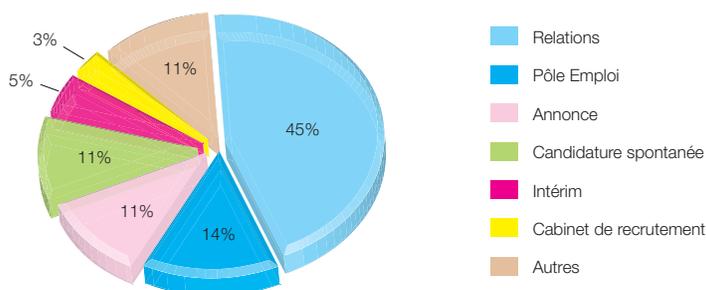
Cette spécialité doit correspondre à la vente de produits techniques. 16 spécialités industrielles de référence sont proposées, parmi lesquelles : matériaux de construction, distribution et importation de matériel technique, véhicules industriels et équipements automobiles, énergie et environnement, distribution de matériel électrique et domotique, etc.

➡ Les canaux d'embauche à l'issue d'un BTS technico-commercial

Dans les branches du commerce interentreprises, **46% des embauches se font par relations.**

En effet, les employeurs du secteur accordent une place prépondérante à leurs relations, professionnelles dans la majorité des cas, pour recruter, plutôt que de se limiter aux modes de recrutement traditionnels (Pôle emploi, annonce, candidature spontanée, etc.).

Ce mode de recrutement s'explique notamment par une gestion des ressources humaines souvent très pragmatique en raison de la taille des entreprises du secteur (97% des entreprises sont des PME).



➡ Les critères d'embauches :

- **La formation initiale : le BTS technico-commercial** demeure le principal critère de recrutement pour les métiers de technico-commerciaux ;
- **Des expériences professionnelles dans le secteur du commerce interentreprises.** C'est pourquoi le système de l'alternance, proposé par le BTS Technico-commercial, est largement plébiscité par les employeurs ;
- **Une double compétence** : des savoir-faire techniques, appris lors de sa formation et de son apprentissage en entreprise, et des qualités personnelles (sens du contact, qualités relationnelles et d'écoute...) propres au métier de commercial.

TROPHÉES ET OLYMPIADES REUNIS : CONCOURS DE L'EXCELLENCE COMMERCIALE

Les Trophées du commerce interentreprises auront cette année lieu dans le cadre plus large du **Concours de l'Excellence commerciale**. Cette grande manifestation résulte du souhait de la branche professionnelle du B to B de regrouper deux concours emblématiques de l'excellence commerciale : les Trophées du commerce interentreprises et les Olympiades de la négociation commerciale

En effet, ces 2 concours traditionnellement organisés conjointement et lors de la même semaine réunissent depuis plusieurs années étudiants et professionnels du B to B : les Trophées récompensent des étudiants issus de **BTS Technico-commercial**, les Olympiades des étudiants en **BTS Négociation et Relation Client**.

➡ 28 mars 2012 - Les Olympiades de la négociation commerciale

➡ 29 mars 2012 - Les Trophées du commerce interentreprises

Regrouper ces deux manifestations sous le chapeau commun de l'Excellence commerciale permet de valoriser deux formations commerciales prisées par les entreprises et qui présentent chacune leurs spécificités.

6 A l'occasion de la semaine du Commerce B to B qui s'est déroulée du 30 janvier au 5 février dernier, la CGI a déployé un vaste plan de communication dans le but de promouvoir les métiers du secteur ; de nombreuses manifestations école – entreprise ont été organisées et une grande campagne d'affichage a également été mise en place à travers la France entière.

Cette campagne intitulée "Le B to B recrute" avait pour objectif de sensibiliser les étudiants et demandeurs d'emploi aux perspectives de recrutement de ce secteur.

Les chiffres sont marquants : 120.000 embauches par an dans un secteur qui compte 1 million de salariés dont 95% sont en CDI.





MyBtoB.fr est le site emploi – formation du B to B : informations sur les métiers et secteurs, actualités, vidéos, offres d'emploi, cvthèque, annuaire d'entreprises... C'est un portail d'échanges entre les établissements de formation, les entreprises et les demandeurs d'emploi.

Le portail permet notamment :

- Des connexions directes entre recruteurs et candidats ;
- Un espace dédié pour toutes les entreprises inscrites, afin qu'elles déposent et gèrent leurs offres d'emploi, de stage, d'alternance et leurs recherches de CV ;
- Une remontée automatique des profils de candidats correspondant à leurs souhaits d'embauche ;
- Une gestion par les entreprises elles-mêmes, en toute autonomie, des transferts gratuits et automatiques de leurs offres d'emploi sur des sites emploi à très forte notoriété.

MyBtoB compte aujourd'hui plus de 3000 entreprises inscrites, 14.500 cv en ligne et 385 établissements de formations. Le site a eu 30.000 connexions en janvier 2012 !

Après 4 ans d'existence, le site fait peau neuve et s'entoure de réseaux supplémentaires sur internet : un blog dédié à la Semaine du B to B et désormais des pages Facebook, Twitter, Viadeo et LinkedIn !

7



 contact@mybtob.fr 