

## **Contexte du concours EVC**

### **Partenariat BTS CI Renoir – CrCCEF Limousin**

La formation BTS Commerce International de Limoges s'adresse à des jeunes sortant du lycée et souhaitant **s'accomplir dans l'action**.

Tout particulièrement pour répondre à cette attente, la matière *Etudes et Veille Commerciales* (EVC) propose des **activités hebdomadaires** basées sur trois fondamentaux :

- *des compétences orientées vers 4 axes* : marketing international + NTIC + intelligence économique (IE) + interculturel ;
- *un process d'acquisition de ces compétences en 3 étapes* : 1- présentation des savoirs basiques à maîtriser ; 2 - actions à engager ; 3 - évaluation par KPIs (Key Performance Indicators) ;
- *et, in fine, un développement personnel orienté vers 2 pôles* : travail en équipe et développement de l'autonomie.

Le process de travail hebdomadaire est fourni grâce à des trames, modestes outils de transfert inter-générationnel d'expériences passées et présentes. Ce process est conçu pour répondre à l'attente de jeunes motivés par la mobilité géographique et le goût des relations interpersonnelles.

Chaque équipe d'étudiants noue un **partenariat avec une entreprise** : l'objectif est d'une part la découverte de la dimension technique ainsi que du positionnement commercial de ses produits-services, et d'autre part de ses cultures, managériale et de son secteur d'activité.

Ainsi, le travail *d'Etudes et Veille sur un pays cible* se fait dans le contexte d'une double maîtrise de savoirs :

- d'une part des savoirs généraux en réponse au référentiel du BTS CI à référent commun UE ;
- et d'autre part des savoirs sectoriels liés à l'activité de l'entreprise partenaire.

Ainsi, les grandes étapes de cette acquisition de compétences dans le domaine d'*Etudes et Veille Commerciales* (EVC) sur un marché cible sont les suivantes :

1. Découverte de la notoriété de l'entreprise partenaire grâce aux outils numériques.
2. Imprégnation du marché acquis de l'entreprise – Diagnostic interne.
3. Découverte des données générales et sectorielles d'un pays cible.
4. Proposition d'un plan de commercialisation sur ce pays cible – Diagnostic externe.
5. Stage à l'étranger et affinage d'une proposition de plan de commercialisation.
6. Deuxième année : approfondissement de la faisabilité du projet – Diagnostic de synthèse.

Pour ce faire, *chaque semaine* :

- *trois heures* sont dédiées au transfert des savoirs basiques et au briefing des activités à accomplir, procédure d'évaluation comprise (KPIs) ;
- *cinq heures* sont dédiées d'une part au travail en équipes et en autonomie, et parallèlement, à des reportings auprès des enseignants. En plus, un reporting avec l'entreprise partenaire permet de s'assurer du cadrage des objectifs.

Ainsi, en avril, avant le départ en stage à l'étranger, quatre équipes de deux étudiants (les plus méritantes pour leur étude sur un pays cible) sont sélectionnées pour le **concours EVC – CrCCEF**. Chaque équipe doit suivre la procédure suivante :

- baser son exposé sur un diaporama ;
- introduire en anglais le contexte du partenariat entreprise – produits - services ;
- présenter en français en 10mn la synthèse des études hebdomadaires sur le pays cible.

Un jury de Conseillers évalue les prestations et aide à la consolidation de la notation de l'épreuve EVC du diplôme du BTS CI., tant au niveau des équipes en compétition que des étudiants ayant montré leur esprit d'initiative pour l'organisation de ce concours.