



**ACADÉMIE  
DE CRÉTEIL**

*Liberté  
Égalité  
Fraternité*

# CONCOURS GÉNÉRAL DES MÉTIERS

**Spécialité :**

**"MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA  
VENTE "**

**Option B :**

**« Prospection clientèle et valorisation de  
l'offre commerciale**

## **Rapport de jury session 2023**

**Jury composé de :**

**Présidente :** Miriam BENAC Inspectrice Générale en Économie Gestion

**Vice- présidente :** Angélique VALETTE, Inspectrice de l'Éducation Nationale Économie Gestion

**Membres du jury :**

Jacques COSNEFROY, Délégué Général de la FVD (sortant)

Frédéric BILLON, Délégué Général de la FVD (entrant)

Emmanuelle LAGNEAU, Responsable de la formation de la FVD

Marie Claude BRENIAUX, Partenaire de la FVD

Fanny BUSIN, Responsable de l'école des ventes VORWERK

Frédéric FAURE, Responsable support des ventes VORWERK

Samantha GARCIA, Enseignante conceptrice du sujet

Claude BALBO, Enseignant concepteur du sujet

Souad HRINA, Enseignante

# SOMMAIRE

---

**I. La session 2023 en quelques chiffres**

**II. Remarques générales**

**III. Épreuves**

**A. 1<sup>ère</sup> partie de l'épreuve (écrit : 30' de lecture, 3 heures de composition)**

**B. 2<sup>nde</sup> partie de l'épreuve (oral : 4 heures de préparation + 30' d'entretien)**

**IV. Ressources en ligne**

**VI. Annexes**

CONCOURS GÉNÉRAL des MÉTIERS  
Spécialité MCVB option B  
Session 2023

## I. La session 2023 en quelques chiffres

---

Pour cette session 2023, 119 candidats se sont inscrits. Il s'agit de la seconde session avec le référentiel Métiers du Commerce et de la Vente Option B.

Sur les 30 académies que compte le territoire français, onze ont présenté des candidats aux écrits du CGM MCVB.

**Pour cette seconde session,**  
**la répartition est la suivante :**

<b>Académies</b>	<b>Nombre de candidats présentés</b>
CLERMONT FERRAND	2
CRETEIL	6
GRENOBLE	13
LILLE	1
LYON	10
NANCY METZ	5
NANTES	22
NICE	8
POITIERS	15
REIMS	17
RENNES	2
TOULOUSE	1
VERSAILLES	8

En ce qui concerne le nombre de candidats présents à la 1<sup>ère</sup> partie (épreuve écrite), nous constatons 17,27 % d'absents soit 19 candidats.

Les candidats présents représentent 82,73% des inscrits en 2023.

Deux académies se détachent nettement sur le nombre d'inscrits :

- L'académie de Nantes avec 22 candidats soit 20 % des effectifs,
- L'académie de Reims avec 17 candidats soit 15,45 % des effectifs.

Evolution des effectifs entre la session 2022 et la session 2023 :

- + 42,85 % d'inscrits au concours passant ainsi de 77 candidats à 110,
- + 18,18 % d'académies participantes passant ainsi de 11 à 13.

Les finalistes sont issus de 4 académies.

<b>Académies</b>	<b>Nombre de candidats finalistes</b>
Nantes	3
Poitiers	3
Reims	1
Créteil	1

Les finalistes sont issus de la voie scolaire : enseignement privé sous contrat et enseignement public (annexe 3, page 10). On constate un équilibre entre les filles et les garçons.

En 2023, le jury a décerné :

- un 1<sup>er</sup> prix à DELAHAIE Emma
- un 2<sup>ème</sup> prix à FEAT Léna
- un 3<sup>ème</sup> prix à RAMBAUD Marie
- un accessit à GAUDIN Alexandre

Les lauréats sont 1 jeune homme et 3 jeunes filles, issus des académies de Nantes et de Poitiers.

Le jury félicite les lauréats. Il félicite et remercie également les enseignants qui les ont préparés et accompagnés ainsi que la direction de leur établissement respectif. La préparation au concours général des métiers nécessite un réel investissement complémentaire. Ce dernier est largement récompensé par les répercussions positives en termes d'images aussi bien pour les candidats, pour la formation et pour les établissements concernés.

## II. Remarques générales

---

Le jury encourage vivement les enseignants à présenter des candidats dont ils auront repéré le potentiel et dont ils auront accompagné *de façon personnalisée, et le plus en amont possible*, la préparation à ce prestigieux concours.

Le jury attend des candidats qu'ils traitent l'ensemble du sujet en faisant preuve d'une gestion rigoureuse et pertinente de leur temps.

Compétences évaluées par le jury :

- Rechercher et analyser des informations à des fins d'exploitation
- Participer à l'opération de prospection
- Mettre en œuvre une opération de prospection
- Suivre et évaluer l'action de prospection
- Valoriser les produits et/ou les services
- Organiser son travail avec rigueur et logique
- Communiquer efficacement, tant à l'écrit qu'à l'oral

Il est également recommandé aux candidats de se projeter professionnellement, dans le contexte de l'épreuve technique et d'exposer des solutions en justifiant leur démarche.

### III. Épreuves

---

Le jury rappelle aux candidats que chacune des étapes des différentes missions à réaliser, tant à l'occasion de l'épreuve écrite que de l'épreuve orale, s'inscrit dans la résolution progressive de la problématique présentée dans la feuille de route initiale. Chaque document contient des données (chiffrées ou non) utiles à cette résolution. Il est par conséquent indispensable de prendre connaissance, de façon approfondie et méthodique, de l'ensemble des dossiers (documentaire et numérique).

#### A. 1<sup>ère</sup> partie de l'épreuve (écrit : 30' de lecture, 3 heures de composition)

##### 1. Remarques relatives à la forme

Pour cette seconde session, le jury a apprécié les efforts de présentation des candidats. De plus en plus de copies présentent une structure apparente permettant d'identifier les missions puis les activités à mener. Une organisation est à mettre en place dans les réponses aux questions, il est souhaitable que ces dernières soient traitées dans l'ordre et qu'une pagination soit mise en place de manière systématique. Les candidats doivent utiliser les outils mis à disposition afin de créer les masques nécessaires aux réponses attendues.

##### 2. Remarques relatives au fond

Le sujet 2023 est composé ainsi :

MISSION 1 :	Proposer et mettre en œuvre des démarches de prospection adaptées
Activité 1 :	Assurer la veille commerciale
Activité 2 :	Participer à la conception d'une opération de prospection
MISSION 2 :	Organiser un plan de tournée et mesurer les performances
Activité 1 :	Organiser et mettre en œuvre une action de prospection itinérante de type Food-truck « la tournée des plages »
Activité 2 :	Evaluer les performances de l'opération de prospection

Le jury remarque une amélioration de la qualité rédactionnelle des candidats malgré une orthographe approximative. Les phrases sont plus courtes et mieux construites que l'année passée.

Parmi les deux missions du sujet 2023, le jury note les efforts des candidats pour réaliser l'intégralité de la mission 1. Il est toutefois à déplorer que les éléments de communication écrite (newsletter, courriel ne soient pas suffisamment maîtrisés par les candidats). Les candidats sont capables de repérer les éléments dans les ressources proposées, cependant, ils ne sont pas toujours en capacité de les monopoliser pour en faire de nouveaux indicateurs permettant de justifier leurs réponses. Si les réponses semblent correctes, les justifications sont trop souvent superficielles.

En ce qui concerne la mission 2, la majorité des candidats n'a pas traité ou de manière superficielle : les calculs, la partie analyse et la justification des choix. La dernière activité de cette mission a souvent été abordée de manière très succincte ce qui peut s'expliquer par une mauvaise gestion du temps ou un manque de concentration sur toute la durée de l'épreuve.

### 3. Conseils aux candidats

L'épreuve vise à évaluer les savoirs et savoir-faire théoriques des candidats. Elle a été conçue pour couvrir largement le référentiel du baccalauréat professionnel métiers du commerce et de la vente option B : prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale.

L'épreuve ne peut être abordée sereinement sans une préparation sérieuse portant sur l'ensemble du référentiel, préparation qui est plus exigeante que celle des épreuves du baccalauréat professionnel. Elle implique la mise en œuvre effective d'une méthodologie et nécessite une **gestion du temps efficace**.

**La lecture préalable de l'intégralité du sujet** doit permettre au candidat de s'approprier les spécificités de la situation professionnelle, de se situer dans l'organisation et de disposer d'une vision globale des attendus des différentes questions. La densité du dossier documentaire et des supports numériques exige de la part des candidats de faire **preuve de discernement dans leur capacité à traiter les informations pour : sélectionner les données pertinentes, les analyser et les confronter aux attentes professionnelles exprimées dans les consignes, en privilégiant leur capacité de synthèse et la rigueur de leur réflexion.**

Il est conseillé :

- d'adopter une stratégie permettant d'avoir une gestion du temps et de la tâche à accomplir la plus efficace possible,
- de mettre en place une méthodologie de lecture des documents,
- d'utiliser les termes commerciaux en adéquation avec le bloc 4B : prospection et valorisation l'offre commerciale,
- de travailler à la structure des réponses et de faire preuve de rigueur dans les formulations,
- de justifier les réponses apportées en mobilisant toutes les ressources à disposition.

#### **B. 2<sup>nd</sup>e partie de l'épreuve (oral : 4 heures de préparation + 30 minutes d'entretien)**

##### 1. Rappel du déroulement de l'épreuve orale

Cette seconde partie d'épreuve du concours est orale et se déroule en deux temps.

1<sup>er</sup> temps : préparation individuelle d'une durée de 4 heures, en loge

Le candidat dispose :

- du sujet de l'épreuve en version papier,
- d'un poste de travail bureautique équipé du pack Microsoft Office, des outils audio et de captation, nécessaire au sujet,
- d'un accès vers les sites indiqués dans le sujet,
- d'une clé USB contenant l'ensemble du dossier en version numérique.

2<sup>ème</sup> temps : prestation orale de 30 minutes, en deux étapes, dans une salle d'entretien

Étape 1 : présentation par le candidat de son plan d'action lors d'un entretien individuel de 20 minutes avec le responsable commercial de l'entreprise partenaire.

La salle dans laquelle se déroule cette première étape est composée d'un espace de réunion équipé d'un poste bureautique, d'un vidéoprojecteur et d'un tableau.

Étape 2 : entretien de 10 minutes, en face à face, avec les membres du jury.

Le candidat procède à l'auto-analyse de sa prestation puis répond à des questions relatives à celle-ci, à sa culture commerciale, à son expérience et à son projet professionnel.

## 2. Conseils aux candidats

### 1<sup>er</sup> temps : préparation individuelle

L'épreuve orale s'avère particulièrement exigeante.

Les candidats doivent, en effet, mener à bien une prestation orale de 30 minutes qui fait l'objet d'une préparation individuelle antérieure en loge de 4 heures. Ils doivent par conséquent adopter une stratégie de traitement du sujet adaptée aux compétences qu'ils maîtrisent.

**Comme pour l'épreuve écrite, la mise en œuvre d'une méthodologie s'impose. Une gestion rigoureuse du temps permet de traiter convenablement la problématique en exploitant les éléments présents dans la documentation.**

Une lecture attentive des données et des consignes permet de se situer dans l'organisation et de s'approprier la situation professionnelle concernée, de se projeter dans les missions présentées, de proposer des solutions, contextualisées, pertinentes et argumentées.

Ainsi, lors de la session 2023, il revenait au candidat, adjoint commercial au sein de l'agence de Toulon de l'entreprise VORWERK placé sous la direction de M FAURE de :

- ✓ Réaliser la trame d'appel qui sera transmise aux VDI pour la programmation des ateliers culinaires des prospects de la tournée des plages.
- ✓ Qualifier les prospects chauds de la tournée des plages selon les profils de consommateurs définis par la marque.
- ✓ Programmer les rendez-vous sur l'agenda en s'appuyant sur le fichier clients et le retour phoning.
- ✓ Réaliser l'argumentaire de vente personnalisé de l'atelier virtuel que vous avez positionné sur votre agenda. (1 argument par mobile d'achat)
- ✓ Préparer le traitement des objections les plus courantes que votre équipe vous a communiqué.
- ✓ Lister les outils de préparation de cet atelier virtuel.
- ✓ Préparer et réaliser le message vidéo que vous enverrez aux participants avant la tenue de l'atelier. (Une salle d'enregistrement disposant du matériel est accessible à votre demande)
- ✓ Présenter la grille de rémunération et de participation au challenge « My Success » de vos VDI sur la période de septembre à décembre 2023.
- ✓ Réaliser un bilan de l'activité de votre équipe sur cette même période.

Il convient aussi, à ce moment du concours, **d'exploiter les compétences et attitudes professionnelles acquises durant la formation tout en faisant preuve de créativité et d'innovation pour apporter une réponse commerciale à forte valeur ajoutée.**

Les productions, soignées et très construites, démontrent des aptitudes à la communication professionnelle tant écrite qu'orale. Or, le jury a pu constater que certaines productions ne respectaient pas la structure attendue, ce qui vient perturber la prestation orale du candidat. En effet, le support visuel du candidat doit être une ligne conductrice et non un document lu lors de la prestation. Certaines parties ont été très approfondies et d'autres beaucoup moins, des consignes n'ont pas toujours été exploitées à la hauteur attendue.

Dans ce sujet, les candidats devaient produire, entre autres, une capsule vidéo à destination des réseaux sociaux. Cette dernière fut maîtrisée sur la forme mais n'a pas suffisamment tenu compte des attendus sur le fond.

### 2<sup>ème</sup> temps : prestation orale

Les aptitudes du candidat à la communication professionnelle, dans le cadre d'une présentation à **un supérieur hiérarchique et à un jury de concours**, sont évaluées. Les candidats doivent maîtriser et utiliser le vocabulaire professionnel adapté au contexte de cette situation. Ils doivent également faire preuve d'une réelle maîtrise de soi, sans se laisser gagner par le stress.

Ils doivent être capables de restituer, d'argumenter et de justifier leurs choix. Le jury apprécie la capacité à l'auto-évaluation, la sincérité, l'authenticité et l'objectivité de celle-ci ainsi que l'implication **dans l'appropriation de la fonction proposée** par la situation professionnelle.

Enfin, le jury attend aussi bien à l'écrit qu'à l'oral, que le candidat **s'approprie le contexte professionnel, se situe pertinemment dans l'organisation, se projette dans la fonction** (éventuellement décrite dans la mise en situation professionnelle), **s'implique en tant qu'acteur professionnel dans la résolution de la problématique et dans l'accomplissement des missions confiées.**

Le jury du concours n'attend pas un traitement scolaire, mais une analyse poussée et issue d'une réflexion aiguisée face à une problématique concrète d'une enseigne commerciale.

Le jury a apprécié l'investissement des candidats et la qualité des échanges durant l'entretien.

Pour conclure, le jury remercie tous les finalistes de leurs efforts. Il félicite les lauréats et encourage les enseignants, les formateurs et les tuteurs professionnels à poursuivre un travail de préparation rigoureux et exigeant tant au profit des candidats qu'à celui de la mise en valeur de l'excellence de la formation dispensée dans la filière commerce.



## **IV. Ressources en ligne**

Le sujet de la session 2023 pour l'épreuve écrite

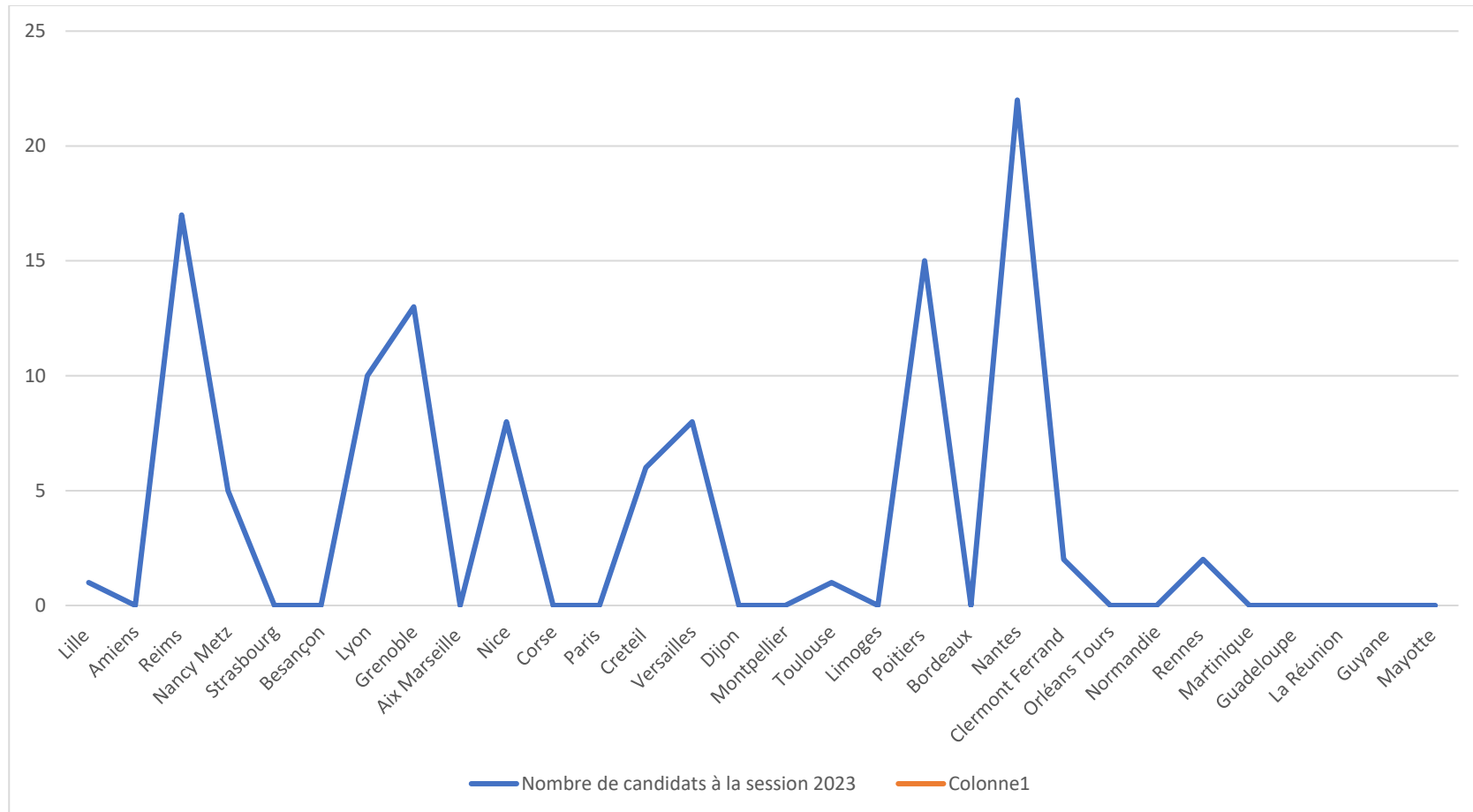
Le sujet de la session 2023 pour l'épreuve orale

Le rapport de jury pour la session 2023

Le palmarès 2023, à la Sorbonne, est signalé sur le site de l'Éducation Nationale.

# I. Annexes

## Annexe 1 : Répartition des candidats par académie

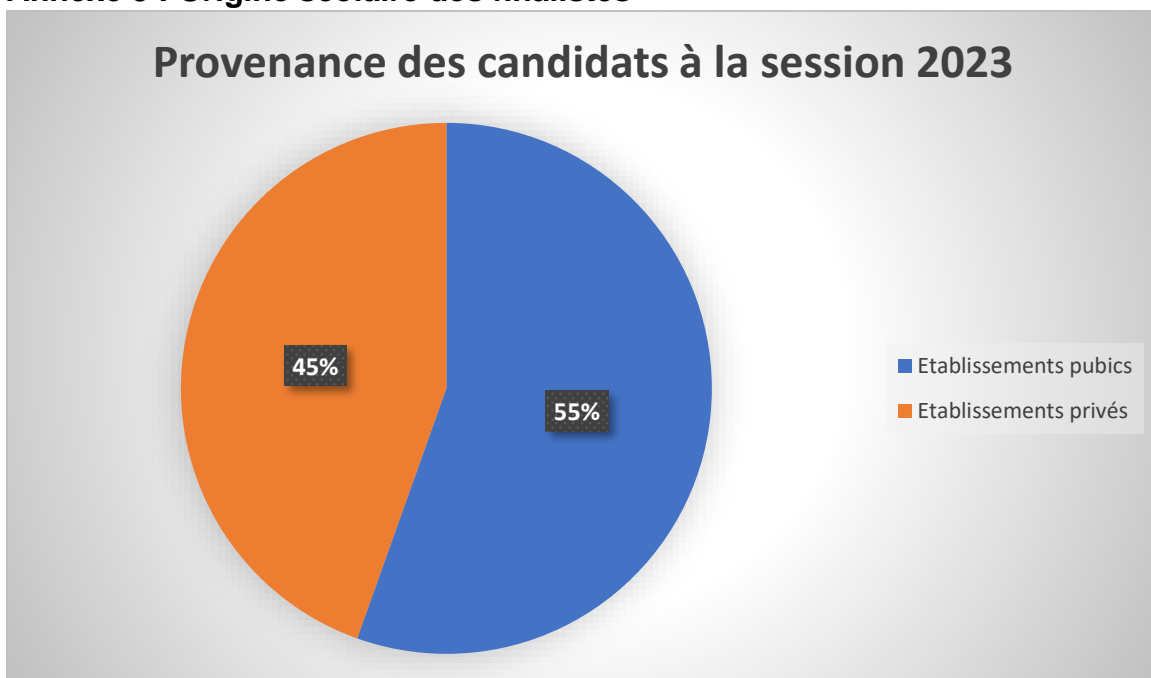


## Annexe 2 : Académie d'origine des candidats finalistes pour la session 2023

### Session 2023



### Annexe 3 : Origine scolaire des finalistes



### Annexe 3 :

