

Règlement du Prix EY de la Meilleure Approche Commerciale

Congrès National d'Hiver 2024



| Sommaire

- | | | |
|----|--|------|
| 1. | Contexte du Prix | P.3 |
| 2. | Règlement du Prix | P.4 |
| 3. | Présentation du secrétariat et du Jury | P.13 |
| 4. | Différentes étapes du Prix | P.15 |
| 5. | Critères de sélection des finalistes | P.17 |
| 6. | Quelques conseils pour votre dossier | P.19 |



Contexte du Prix

Ce Prix a pour but

1

De **distinguer et valoriser**, parmi l'ensemble des structures du Mouvement des Junior-Entreprises, celles qui proposent, dans leur approche commerciale, un positionnement innovant, qualitatif, clair et pertinent à leurs prospects/clients ;

2

De s'appuyer sur cette démarche pour **motiver l'ensemble des structures** à reconsidérer leur approche commerciale – la proposition commerciale étant l'un des éléments fondateurs de la relation client.

Dernières Juniors lauréates

2020
Marketing
Méditerranée



2021
EPF Projets



2022
ESCadrille Toulouse
Junior Conseil



2023
EPF Projets



2024
Pourquoi pas
vous ?

Règlement du Prix



Règlement du Prix

Champs d'application



Structures éligibles au Prix

Le concours est accessible à **toutes** les structures affiliées à la Confédération Nationale des Junior-Entreprises (J.C., J.I. et J.E.).



Collaborations sur le Prix

Il n'est **pas** possible de répondre en partenariat ou en regroupement. Seules les **réponses individuelles** seront considérées.

| Règlement du Prix

Mot d'introduction

Veillez noter que ce business case est totalement factice, mais l'organisation commanditaire est bien réelle. Il convient de ne pas contacter l'organisation commanditaire dans le cadre de ce concours.

Les recherches contextuelles doivent se limiter à des recherches documentaires (ex : Internet, bases de données).

Ce concours a pour ambition de toucher un maximum de structures. Par conséquent, les besoins sous-jacents peuvent être très larges. Les candidats doivent, bien entendu, limiter leur réponse aux domaines de compétences de leur structure.

Le Jury s'engage à la plus **stricte confidentialité** quant aux réponses des candidats. Les réponses ne seront étudiées que dans le seul contexte de ce Prix.

Bon courage à tous !

Rédacteurs : Océane TOMIETTO - Présidente 2024-2025, EY

Relecteurs : Florence GLOVER - Attachée de Direction

Diffusion : Juniors

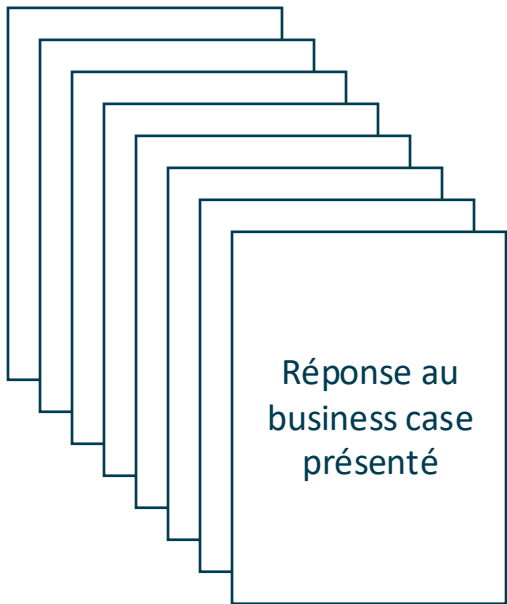


Règlement du Prix

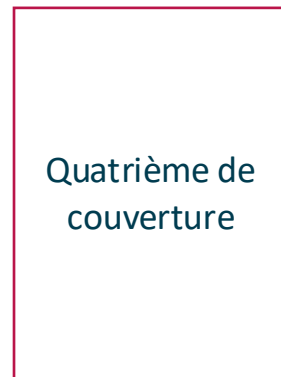
Contenu du dossier : vue globale



—
—
1



—
2 à 9



—
10
Optionnelle

Règlement du Prix

Contenu du dossier : vue détaillée

La proposition commerciale en réponse à l'appel d'offre présenté ne pourra pas excéder **8 pages**.

Même si les problématiques proposées sont factices, le jury insiste sur la nécessité de présenter des **propositions réalistes**, tout en s'adaptant à **l'ampleur de l'appel d'offre**. Il pourra donc être intégré dans le dossier :

- Une **liste de profils** réels des intervenants potentiels,
- **D'éventuelles références** qui pourront être vérifiées par la CNJE.

En revanche, il n'est **pas nécessaire** d'aborder les aspects « **administratifs** » liés au cadre légal du Mouvement. Ce prix n'a pas pour vocation d'évaluer le respect des procédures sanctionnées dans le cadre des audits. De même, par gain de place, les participants devront s'abstenir de présenter le Mouvement des Junior-Entreprises et le « profil du Junior-Entrepreneur ».

Le Jury attend un **proposition commerciale détaillée et chiffrée**, dans le contexte factice où la structure souhaiterait répondre à l'appel à projet et **démontrer son expertise et sa capacité à travailler sur cette thématique**.

Le format souhaité est un document commercial sous forme de devis, et non un livrable ou une proposition d'etravail déjà réalisé. Le document devra comprendre au moins trois parties :

- **Présentation de la structure**, ainsi que ses caractéristiques différenciantes (« Qui sommes-nous ? Pourquoi sommes-nous les meilleurs pour travailler avec vous ? »),
- **Compréhension de tout l'environnement du client** (« Nous avons bien compris et cerné qui vous êtes »), ainsi que de sa problématique et de ses enjeux.
- La **démarche de vente pro-active** couplée à la présentation de la méthodologie proposée pour répondre au besoin (« Voici ce dont nous serions capables de faire pour vous »).

Réponse au
business case
présenté

2 à 9

| Règlement du Prix

Business Case : La région Bretagne fait appel aux Junior-Entreprises pour élaborer une stratégie de transition agricole durable et renforcer sa compétitivité

Face aux enjeux climatiques et économiques actuels, la région Bretagne, fortement ancrée dans le secteur agricole, **cherche à renforcer sa balance commerciale tout en s'engageant dans une transition vers une agriculture plus durable**. L'agriculture bretonne, qui représente un pilier de l'économie régionale, est également confrontée à la pression croissante des populations locales et des marchés étrangers, qui demandent des produits plus respectueux de l'environnement.

Dans cette perspective, la région Bretagne vise à promouvoir des pratiques agricoles innovantes qui préservent ses écosystèmes, tout en stimulant la production et l'exportation de produits locaux. En s'appuyant sur les avancées en matière d'agro-technologie, de développement durable et sur l'adoption de solutions respectueuses de l'environnement, la région **souhaite accroître son attractivité économique à l'international et répondre aux attentes des consommateurs** en matière de qualité et de durabilité. Ces initiatives s'inscrivent dans une dynamique plus large, alignée sur les objectifs du plan France 2030, qui vise à renforcer la compétitivité de l'industrie française tout en soutenant la transition écologique.

| Règlement du Prix

Business Case : La région Bretagne fait appel aux Junior-Entreprises pour élaborer une stratégie de transition agricole durable et renforcer sa compétitivité

Dans ce contexte, la région Bretagne **sollicite les Junior-Entreprises pour explorer les opportunités et définir une stratégie permettant à l'agriculture bretonne de jouer un rôle clé dans la promotion de pratiques durables**. L'objectif est de contribuer à une balance commerciale positive tout en répondant aux attentes écologiques des citoyens et des marchés internationaux.

- Quelle stratégie globale la région Bretagne peut-elle déployer pour soutenir et accompagner la transition vers une agriculture durable, tout en renforçant l'attractivité économique régionale et internationale ?
- Quelles innovations agro-technologiques peuvent être mises en œuvre pour augmenter la productivité tout en réduisant l'impact environnemental ?
- Comment la région Bretagne peut-elle promouvoir ses produits agricoles durables à l'international, tout en renforçant leur compétitivité, et quels marchés prioritaires doivent être ciblés pour maximiser leur impact économique ?
- Comment sensibiliser les agriculteurs, les entreprises locales mais aussi les consommateurs à l'importance des pratiques durables et les inciter à s'engager dans cette transition ?

| Règlement du Prix

Business Case : La région Bretagne fait appel aux Junior-Entreprises pour élaborer une stratégie de transition agricole durable et renforcer sa compétitivité

Les candidats pourront répondre à une ou plusieurs des problématiques soulevées, en fonction des domaines de compétences de la structure ou des appétences des participants.

Il n'est **pas nécessaire d'être un expert du domaine pour soumettre une réponse commerciale** à ce prix. Le jury portera une attention particulière à l'ingéniosité, la crédibilité et l'originalité des propositions, ainsi qu'à la capacité à susciter l'intérêt commercial du prospect. Chaque approche, même audacieuse, sera examinée pour sa faisabilité et son potentiel d'impact.

Néanmoins, il ne sera pas possible de répondre en partenariat avec d'autres structures du Mouvement ou en sous-traitance. L'un des critères d'évaluation étant la capacité à éveiller l'intérêt commercial du prospect, les candidats sont bien entendu libres de proposer des études complémentaires sur des problématiques en lien avec l'entreprise et son contexte.

Règlement du Prix

Format du dossier

Le Jury tiendra également compte de la **qualité** et de la présentation des documents dans son évaluation des dossiers (esthétisme, orthographe, grammaire). **La taille de police** de caractère est de minimum 10 et chaque page devra avoir une **marge minimale** de 1,5 cm. Les candidats qui ne respectent pas ces règles de présentation seront fortement pénalisés sur le critère de **l'esthétisme**.

Il est possible pour le candidat de rendre un dossier élaboré sous n'importe quel outil ou logiciel, du moment que le nombre de pages est respecté et que le fichier déposé à la fin est un **fichier PDF**.

Enfin, il est possible de rendre un dossier qui contient des pages au format portrait et/ou paysage.



Figma



AFFINITY
Designer

Autres

Présentation du secrétariat et du Jury



Building a better
working world



Junior-Entreprises

| Présentation du secrétariat et du Jury

1 Secrétariat

Le secrétariat du concours est assuré par la Confédération Nationale des Junior-Entreprises, représentée par sa Présidente. La CNJE a pour mission de veiller au bon déroulement de ce Prix, de faciliter la mission du Jury et de garantir la stricte confidentialité de ce concours. Elle gère la communication du résultat des différentes étapes auprès des structures. En aucun cas, elle n'intervient ni n'influence le Jury.

2 Jury

Dans un souci d'impartialité et de pertinence vis-à-vis des structures candidates, le Jury sera composé d'intervenants extérieurs.

La composition du Jury présidé par EY sera dévoilée ultérieurement.

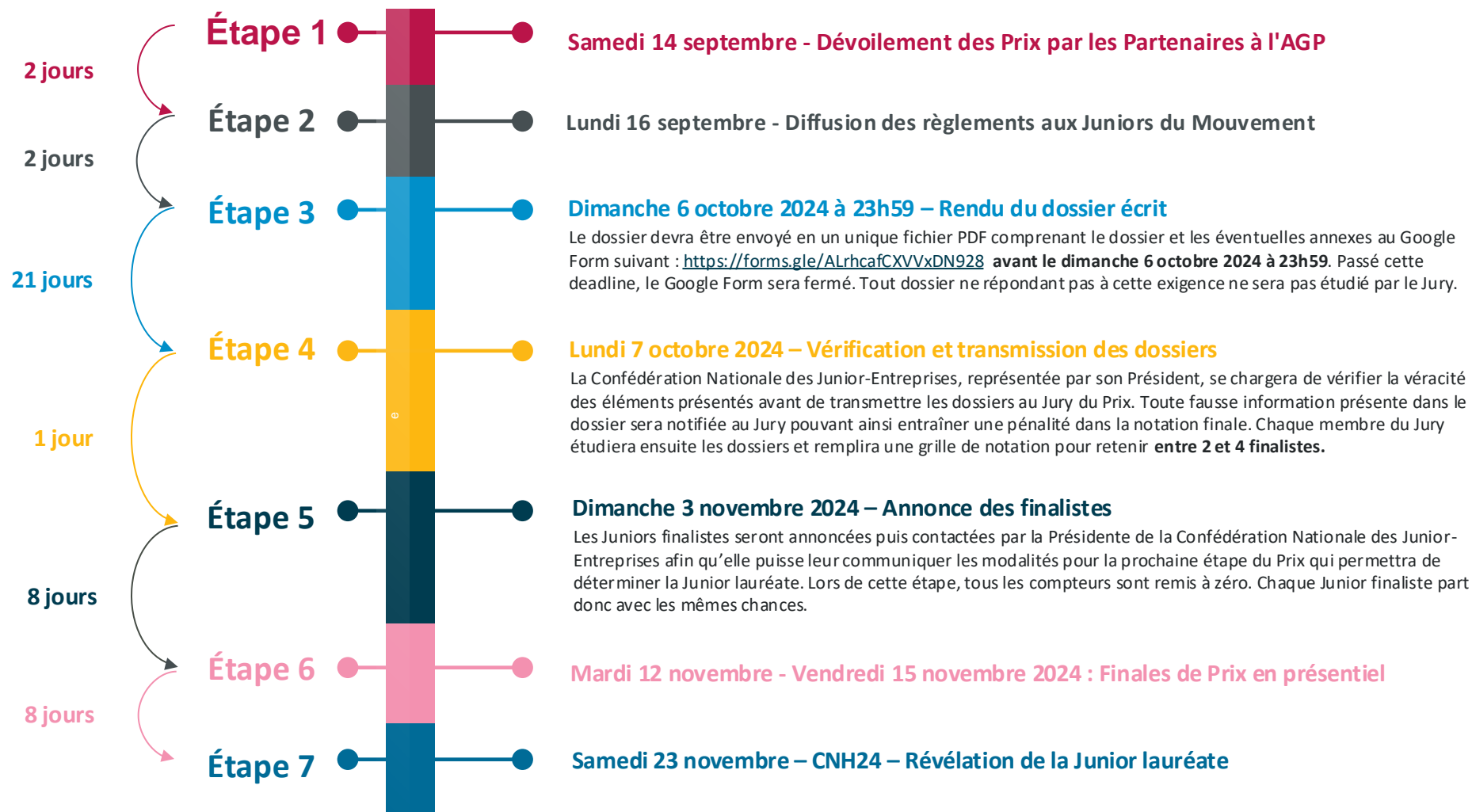
Différentes étapes du Prix



Les talents de demain,
aujourd'hui



Étapes du Prix



Critères de sélection des finalistes



Building a better
working world



Junior-Entreprises

Critères de sélection des finalistes

Afin d'aider le candidat dans la rédaction de son dossier, nous mettons à sa disposition une grille lui permettant, avant le rendu du dossier, de vérifier que, pour les différentes pages de celui-ci, les critères énoncés sont bien respectés.

La notation des annexes est comprise dans la notation des pages 3 à 6.

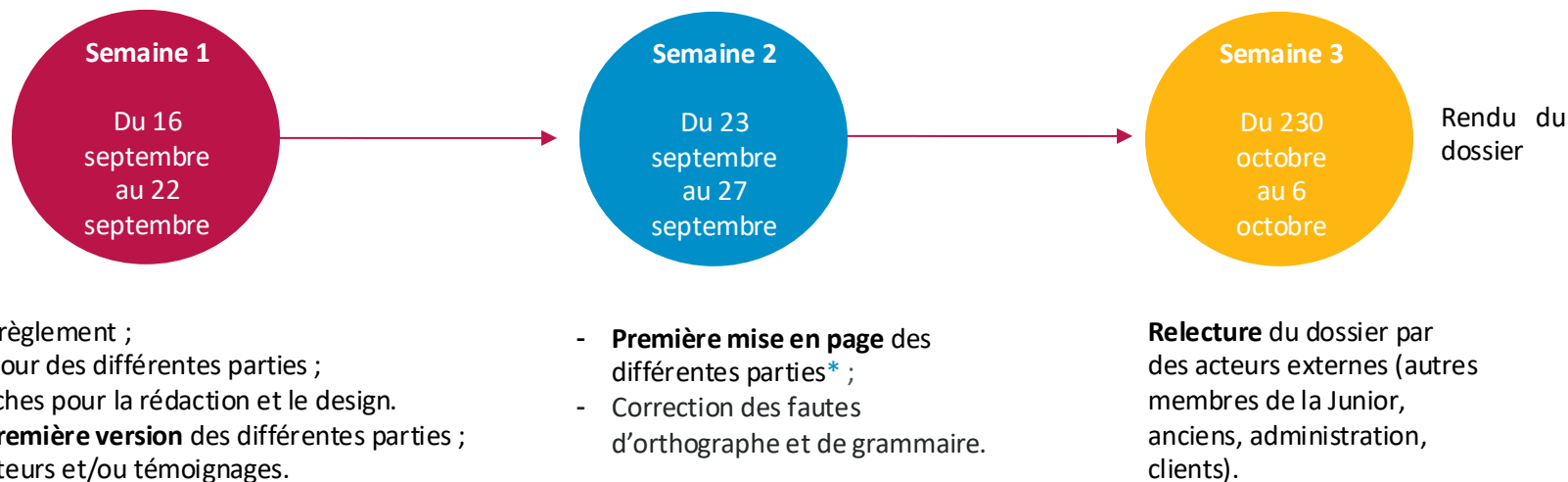
Critères de décision
Esthétisme
Orthographe et grammaire
Présentation claire et impactante
Capacité à susciter l'intérêt commercial
Réalisme des éléments présentés
Respect des consignes du règlement

Quelques conseils pour votre dossier



Quelques conseils pour votre dossier

Afin de vous aider dans la rédaction de votre dossier, nous mettons à votre disposition, dans le même dossier que ce règlement, un diagramme de GANTT qui récapitule l'ensemble des deadlines à respecter. Ce GANTT peut aussi vous aider dans la répartition des différentes tâches à réaliser. Vous pouvez également adopter le planning suivant afin de structurer votre rédaction.



*La mise en forme prend souvent plus de temps que prévu. N'hésitez pas à paralléliser les tâches. Aussi, définissez bien l'outil de mise en forme utilisé pour que plusieurs personnes puissent intervenir. Pour la mise en forme de vos QR Code, vous pouvez par exemple utiliser le site [suivant](#) qui vous permet de générer des QR Code personnalisés. Pour la communication de liens externes, vous pouvez notamment utiliser le site [bit.ly](#) qui vous permet de générer des liens courts personnalisés une fois connecté au site.



Junior-Enterprises