



Plan de développement commercial

**DCF** **CHALLENGE**



# LE CONCOURS DE L'INTELLIGENCE COMMERCIALE

**ELEVES EN BAC +2/3 ET BAC+4/5**

Inscriptions et informations sur [dcf-challenge.fr](http://dcf-challenge.fr)

**#ChallengeYourself**

Organisé par :



En partenariat avec :



## SOMMAIRE DU DOSSIER

<b>I. PROPOS LIMINAIRES</b>	<b>1</b>
1. Introduction	
2. Mot d'accueil	
3. Objectifs du cas partenaire	
4. Modalités de restitution	
5. Et après ?	
<b>II. MISE EN SITUATION</b>	<b>4</b>
1. Contexte	
2. CELESTE dévoile ses priorités sur le marché des télécoms d'entreprise	
3. DCF Challenge x CELESTE	
4. Définition des missions	
5. Travail à fournir	
<b>III. LISTE DES RESSOURCES</b>	<b>10</b>
1. Ressources à télécharger	
2. Divers	
<b>IV. FOIRE AUX QUESTIONS</b>	<b>11</b>
1. Sur le cas partenaire	
2. Sur le concours	

## PROPOS LIMINAIRES

### 1. Introduction

Bienvenue à Toi dans l'aventure DCF Challenge ! Que tu sois étudiant, alternant, enseignant, partenaire, professionnel, membre des Dirigeants Commerciaux de France ou tout autre personne qui porte un intérêt à la formation des commerciaux de demain, tu as fait le bon choix !

En effet, une des vocations du Mouvement DCF est de s'adresser aux jeunes qui se prédestinent à des fonctions commerciales et managériales. Notre objectif est d'échanger et de partager avec le plus grand nombre notre vision de la fonction commerciale de demain. DCF Challenge s'inscrit pleinement dans cette dynamique.

DCF Challenge, le concours de l'intelligence commerciale, a été lancé lors de la rentrée universitaire 2018-2019. Il propose de nouveaux formats d'épreuves, de nouveaux outils, un nouveau calendrier. Tout est fait pour permettre à cette compétition de rester la référence de l'excellence commerciale auprès des étudiants, du monde de l'enseignement supérieur et des entreprises. Plus de 25 000 étudiants de niveaux Bac +2/3 et Bac +4/5 de France entière ont ainsi déjà pu découvrir ce format, innovant et impliquant, dont les cinq étapes se déroulent entre les mois d'octobre et juin.



Comme tu le sais sans doute en ayant participé au *serious game* introductif, cette nouvelle édition est organisée autour de la marque **CELESTE**. L'ensemble des étapes du concours te permettra de découvrir et travailler sur plusieurs thématiques et d'aborder de nombreuses notions en lien direct avec l'actualité.

Si ce n'est pas déjà fait, je t'invite à t'inscrire sur le site [DCF-Challenge.fr](http://DCF-Challenge.fr) pour télécharger de nombreuses ressources (annales, foires aux questions, règlement...) qui te permettront d'appréhender DCF Challenge dans sa globalité et répondre à l'ensemble de tes questions.



**DCF Challenge :**  
**Le concours de l'intelligence commerciale**

Un concours de référence de l'excellence commerciale organisé chaque année depuis plus de 60 ans auprès des étudiants en formation commerciale, du monde de l'enseignement supérieur et des entreprises.

[S'INSCRIRE](#)

Tu peux également (re)jouer au *serious game* jusqu'au 31 décembre 2023 en suivant le lien ci-après.

**J'accède au serious game DCF Challenge.**

Les meilleurs étudiants de chaque association régionale participeront en binôme à la grande finale nationale qui se déroulera le jeudi 23 mai 2024 à Saint-Malo lors du Congrès DCF. Parmi les éventuelles autres dotations, les binômes lauréats locaux et nationaux gagneront des primes financières allant de **150 à 2 000 euros** ! De quoi donner un coup de pouce à son projet personnel et/ou professionnel...

Je te souhaite une bonne immersion dans l'univers de **DCF Challenge x CELESTE**.

**Antony FEDELE-BENOIT**

Vice-Président National des Dirigeants Commerciaux de France  
en charge de DCF Challenge

## 2. Mot d'accueil



**Jean MULLER**

Président des Dirigeants Commerciaux de France

## 3. Objectifs du cas partenaire

Le cas partenaire est la deuxième étape du concours à laquelle participent tous les étudiants. Ta mission consiste à rédiger une proposition de plan de développement commercial adaptée aux problématiques, spécificités et ambitions de CELESTE. Le plan de développement commercial constitue la dimension « d'efficacité opérationnelle » de l'intelligence commerciale.

**Qu'est-ce qu'un plan de développement commercial ?** Il s'agit d'une véritable feuille de route permettant de définir les actions commerciales à réaliser, les suivre et les mesurer. Il permet d'atteindre les objectifs fixés par la stratégie commerciale. Autrement dit, le plan de développement commercial est un document de travail présentant les caractéristiques du marché, la structure de l'entreprise, l'offre envisagée, les objectifs quantitatifs et qualitatifs, les méthodes de commercialisation prévues, les projections financières et les indicateurs de suivi des performances.

Ce travail de recherche, d'analyse, de réflexion et de stratégie sera réalisé en binôme composé et/ou validé par tes responsables pédagogiques. Pour ce faire, tu trouveras dans les pages qui suivent toutes les informations et liens utiles te permettant d'alimenter ta réflexion.

## 4. Modalités de restitution

Un plan de développement doit être relativement rapide à lire, mais aussi facile à parcourir. Dans cette optique, la mise en page revêt une importance capitale. Utilise des titres et des tirets et accentue les phrases ou les chiffres sur lesquels tu souhaites attirer l'attention du lecteur.

Tu travailleras sur le **logiciel de création de diaporama** de ton choix (Keynote, PowerPoint, Impress...) en te limitant à **20 diapositives**. Tu convertiras ton travail en **fichier PDF** pour son évaluation par l'équipe

enseignante de ton établissement. Tu as **jusqu'au 31 janvier 2024 ou tout autre date communiquée par tes enseignants ou représentants DCF** pour restituer ta proposition, une seule par binôme participant.

À l'issue de cette 2e étape, ton école choisira le ou les binômes qui la représenteront pour la suite du concours (dans les catégories Bac +2/3 et/ou Bac +4/5).

## 5. Et après ?

Les **finales locales** seront l'occasion pour les binômes sélectionnés (au moins un par établissement participant et par catégorie de concours) d'incarner des représentants de CELESTE en situation de validation du plan de développement commercial travaillé lors de l'étape précédente auprès de leur hiérarchie. Chaque binôme retenu sera ainsi invité lors d'un événement DCF. La prestation sera filmée afin d'être à nouveau évaluée en cas de sélection pour les deux niveaux suivants : régional et national. Une remise des prix aura lieu à l'issue de cette journée et se terminera par un cocktail dînatoire, permettant aux étudiants de rencontrer les membres du réseau DCF de leur ville.

Les travaux des binômes lauréats locaux et les vidéos de leurs soutenances seront évalués courant mars/avril par un **jury régional** qui sélectionnera les meilleures propositions et prestations orales de la région. Ces étudiants lauréats iront défendre les couleurs de leur région au niveau national. Ils seront alors informés par l'association DCF locale des dispositions et des dates à réserver pour participer à la finale nationale du jeudi 23 mai 2024 à Saint-Malo lors du Congrès DCF.

Encouragés par leur équipe pédagogique et les membres DCF de leur région, les binômes lauréats régionaux participeront lors de la **finale nationale** à deux épreuves : un plan de prospection en lien avec leur proposition de développement commercial et un nouvel entretien de vente, différent de celui proposé lors de la finale locale. Ces 2 épreuves seront évaluées par un jury composé de membres du réseau DCF et de représentants de CELESTE. Les trois meilleurs binômes de chaque catégorie de concours repartiront avec des primes financières comprises entre 800 et 2 000 euros.

## MISE EN SITUATION

### 1. Contexte

Le numérique occupe désormais une place centrale dans le quotidien et le bon fonctionnement des entreprises et organisations de toutes tailles. Dans ce contexte, pouvoir s'appuyer sur des infrastructures et des réseaux performants est aujourd'hui un réel *must have* pour permettre aux professionnels de mener à bien leurs opérations courantes, mais aussi leur évolution à long terme. On notera également qu'avec la forte poussée d'environnements IT toujours plus performants et consommateurs, il est incontournable de sélectionner les bons partenaires qui seront en capacité de proposer toutes les ressources nécessaires pour en assurer un bon fonctionnement. Attention donc à bien prendre en compte ce sujet pour faire les bons choix.

#### **B2B et B2C des exigences différentes**

Connectivité, haut débit, cloud et télécoms sont des termes et des services aujourd'hui largement répandus et utilisés par le grand public et les professionnels. Pour autant, si les mots sont identiques, les besoins de chacun sont bien différents, notamment pour les professionnels qui sont en attente d'une qualité de service garantie et sur mesure. En effet, l'interruption d'un réseau, le défaut d'un service cloud ou encore une connexion télécom instable peut avoir des conséquences désastreuses à bien des égards pour les entreprises.

Prenons l'exemple d'industries, de fournisseurs d'énergies ou encore de compagnies aériennes, on comprend alors parfaitement que leurs activités ne peuvent souffrir d'un service de qualité dégradée. Il est fondamental qu'ils puissent réaliser leurs opérations sans dysfonctionnements liés à une infrastructure IT instable, peu évolutive, mal sécurisée et peu performante.

#### **Prendre en compte la notion de proximité et de support**

Si la qualité des infrastructures et des technologies proposées est fondamentale pour faire un choix éclairé dans le secteur du B2B, il faut également évaluer le niveau de support. En effet, ce dernier est un élément clé qui permettra à une entreprise ou à une organisation de contacter des équipes d'experts et de proximité pour mener à bien son projet et être supportée dans ses démarches ou en cas de problèmes. Dès lors, les notions de réactivité et d'expertise des équipes de support ne peuvent se limiter à un service « basique » comme cela est souvent le cas pour les particuliers qui se trouvent seuls pour gérer leurs problèmes de connectivité, réseaux et cloud (service de support peu joignable, dans des pays étrangers, pas de support local, manque d'expertise pour des sujets complexes...).

#### **Attention aux packagings d'offres professionnelles**

Très dynamique, le marché B2B attire les convoitises de l'ensemble des fournisseurs de technologies. En ce sens, des fournisseurs tournés historiquement vers le grand public proposent désormais des offres « professionnelles » qui ne sont en fait que de simples packagings marketing d'offres B2C améliorées. Au final, cela se traduit par la fourniture d'infrastructures et de services dégradés qui ne peuvent pas répondre à des attentes complexes, mais uniquement à des besoins basiques. Ainsi, dans des situations nécessitant expertise, réactivité, support et haute disponibilité, ces offres montrent très rapidement leurs limites.



## 2. CELESTE dévoile ses priorités sur le marché des télécoms d'entreprise

CELESTE est un opérateur fibre et *cloud* pour les entreprises, le premier *pure player* B2B doté de son infrastructure en propre, avec 12 000 km de réseau en boucle locale en France et en Suisse, et 3 *data centers* certifiés ISO 27001 et Hébergement de Données de Santé (HDS). L'opérateur propose une offre souveraine et l'expertise de ses 600 collaborateurs et collaboratrices pour un service à la qualité reconnue. Au plus près de ses 20 000 clients grâce à ses 12 agences régionales, CELESTE déploie une technologie en constante évolution alliant fibre optique, *cloud* et cybersécurité. L'opérateur est également présent en Suisse grâce à sa filiale VTX.



**CELESTE**  
Présentation de l'entreprise

Après avoir élargi sa présence à l'échelle nationale, l'opérateur français vient de consolider son offre avec une montée en puissance dans le domaine de la cybersécurité et se positionne plus que jamais comme un acteur de référence dans le secteur des télécoms d'entreprise.

Ventes directes et indirectes, fibre optique, Green IT : CELESTE dévoile ses priorités afin de poursuivre sa montée en gamme dans le secteur des Télécoms d'entreprise. En 2019, l'opérateur francilien avait accueilli parmi ses actionnaires le fonds d'investissements Infravia. Une étape clé pour cet opérateur fondé en 2001 par Nicolas Aubé, et qui a permis à l'entreprise de réussir un développement spectaculaire sur le marché, notamment grâce à l'acquisition de plusieurs structures sur le territoire national.

Une stratégie qui a permis à CELESTE d'améliorer sa présence sur l'ensemble du territoire national et de compléter sa gamme de services afin de répondre au mieux aux enjeux du marché IT actuel. Sa dernière acquisition, Oceanet Technologies à Nantes, lui a notamment permis d'élargir sa gamme d'offres avec des services de cybersécurité et de *cloud computing*.

Fort de cette croissance, l'opérateur poursuit sa montée en puissance et développe ses relations avec les intégrateurs afin d'accélérer sur le canal de la vente indirecte, une des priorités stratégiques du groupe. Disposant déjà d'un réseau de près de 200 partenaires, CELESTE propose aux professionnels de l'IT - prestataires informatiques, revendeurs de matériel, cabinets de conseil, etc. - de rejoindre ce réseau en tant qu'apporteur d'affaires ou revendeur en marque blanche. Elle s'appuie également sur son réseau de fibre optique en propre pour accompagner les PME qui vont devoir s'équiper dans les années à venir. Pour autant, si le canal de la vente indirecte est important, celui de la vente directe l'est encore plus, représentant 80 % des transactions de CELESTE.

### Un opérateur d'infrastructure parmi le top 5 français

Son propre réseau, c'est évidemment l'une des valeurs ajoutées de CELESTE, qui fait partie des principaux opérateurs d'infrastructure en France. Un positionnement qui permet à l'entreprise de maîtriser ses infrastructures de A à Z afin d'agir au plus près des entreprises. Elle capitalise notamment sur ses propres *data centers*, à Albi, à Nantes et à Champs-sur-Marne, certifiés ISO 27001 et HDS

(Hébergement des Données de Santé), ce qui correspond au plus haut niveau de certification en matière de *data center*. Mais pour accompagner les entreprises, notamment les TPE et PME, c'est sur son propre réseau national en fibre optique que l'entreprise s'appuie. Un réseau qui couvre l'intégralité du territoire français avec plus de 12 000 km de fibre en propre. Un avantage considérable dans la mesure où le réseau cuivre historique va progressivement s'éteindre en France à partir de 2025. Un véritable sujet pour de nombreuses entreprises qui n'ont pas encore anticipé ce changement.

"Sur le marché des entreprises de moins de 250 salariés, près d'une entreprise sur deux n'est pas encore passée à la fibre. Or, les PME représentent plus de 90 % des entreprises en France" commente Bertrand du Bourblanc, Responsable des Ventes Indirectes chez CELESTE.

Pour faire face à ce changement, l'entreprise propose notamment à ses clients un plan "*full fibre*", qui permet de remplacer leur réseau cuivre par de la fibre optique dans les mêmes conditions de tarif et avec des délais de déploiement réduits.

### **Des équipes entièrement internalisées pour garantir la qualité des services**

Le fait que CELESTE soit propriétaire de son réseau est un gage de qualité et d'efficacité pour son évolution. Ce sont ses propres équipes (les 80 collaborateurs de CELESTE fibre) qui gèrent le déploiement, la maintenance du réseau et le raccordement des clients. De la même manière, l'ensemble du service technique et du service client est assuré par des conseillers de CELESTE basés en France.

### **Un ADN centré sur des valeurs environnementales**

Outre la fibre optique et l'élargissement de ses services à la cybersécurité et sur le *cloud computing*, CELESTE entend également répondre aux attentes des entreprises françaises en matière de Green IT, un sujet qui a toujours été au centre de l'ADN de l'opérateur.

"Nous avons été parmi les premiers en France à proposer un *data center* avec une très forte connotation environnementale, grâce à notre technologie de *free-cooling*, qui permet de rafraîchir le bâtiment de manière naturelle grâce à la circulation de l'air et de réduire l'usage de la climatisation" précise Philippe YEVDOKHENKO, Directeur Commercial chez CELESTE. Leur consommation électrique est ainsi inférieure de 35 % à celle d'un *data center* traditionnel.

L'opérateur ne s'arrête pas là et propose à ses clients des solutions respectueuses de l'environnement et moins consommatrices d'énergie dans un contexte de crise climatique mais aussi d'inflation des coûts de l'énergie. Elle devrait également équiper prochainement ses installations de panneaux solaires photovoltaïques au sein du siège social de l'entreprise à Champs-sur-Marne.

De cette manière, CELESTE entend bien se rapprocher des principaux enjeux qui touchent aujourd'hui les entreprises : la sécurité, la modernisation des réseaux avec la fibre optique, ainsi que la réduction des coûts liés à l'énergie et à l'empreinte carbone.



### 3. DCF Challenge x CELESTE

#### Devenez la star en rejoignant l'étoile Céleste !

Extrait de l'interview donnée par Philippe YEVDOKHENKO à Action Co en novembre 2023

Journaliste : Qu'est ce qui vous a motivé à vous impliquer dans le DCF Challenge ?

P. YEVDOKHENKO : En tant que vice-président du collège Grandes Entreprises de DCF Grand Paris, j'ai trouvé dans ce mouvement des valeurs « effervescentes ». C'est un lieu de partage, d'échanges entre pairs, qui nous permet de parler de nos réussites, de nos difficultés, de « phosphorer » et de rendre notre réflexion utile. C'est aussi un mouvement où se tissent des amitiés et où l'on bâtit des liens de confiance, qui aboutissent d'ailleurs parfois à du business. Cette entraide et cette émulation sont particulièrement utiles à l'heure où notre métier affronte de nouveaux défis. Je veux parler notamment de l'intégration de l'intelligence artificielle dans l'approche commerciale : comment s'en servir, quelle relation client va subsister, quel sera l'impact de l'IA sur notre métier ? Dans ce contexte, il est important de donner aux jeunes générations des repères, des indicateurs qui leur révèlent la noblesse du métier de commercial. Car au fond, être vendeur, c'est être plongé au cœur de la vie : comprendre la problématique de l'autre, établir une relation, donner de soi....Tout cela fait sens. Avec DCF Challenge, nous sommes face à des jeunes qui sont engagés dans une dynamique commerciale et qui briguent un diplôme de niveau Bac + 2/3 ou Bac + 4/5. Il est important qu'ils aient une expérience et une approche concrète de ce que peut être la réflexion et la proposition de solutions. Le Challenge leur donne l'occasion de travailler leur écoute, leur compréhension des problématiques, leur créativité. C'est toute la force du vendeur qui est en jeu. Il y a aussi une fierté à concourir et à remporter le trophée. Enfin, chez CELESTE, nous travaillons dans le B to B : les candidats devront donc redoubler d'agilité et de curiosité pour se plonger dans l'univers de la vente aux entreprises, qui leur est peut-être moins familier que le B to C.



**Philippe YEVDOKHENKO**  
Directeur Commercial chez CELESTE


### 3. Définition des missions

Vous et votre binôme êtes placés sous l'autorité directe du Directeur commercial de CELESTE, dont les bureaux sont situés à Champs-sur-Marne en Île-de-France. Votre mission consiste à définir, animer et superviser la stratégie commerciale mise en œuvre au sein de CELESTE en vue d'accroître les ventes, le chiffre d'affaires et la marge commerciale de l'entreprise, mais également d'assurer la fidélisation de ses clients.

Votre objectif principal est de développer une offre commerciale complète « fibre optique, cloud computing et cybersécurité » à destination des entreprises en y associant la démarche RSE. Rattachés à la Direction commerciale, vous occupez un poste à responsabilités, central pour optimiser la performance commerciale et assurer la pérennité de l'entreprise. Vous avez ainsi une visibilité complète sur l'ensemble de la chaîne commerciale.

Afin de vous permettre de vous approprier votre fonction, vous disposez de l'annonce de recrutement à laquelle vous aviez postulé il y a de cela quelques mois.

#### Annnonce de recrutement (source interne)



**recrute**

**Ingénieur commercial (F/H)**

**À propos de CELESTE**

Rejoins un Opérateur de Clouds Sécurisés au sein la branche Cloud du Groupe CELESTE, spécialisée dans l'hébergement, l'infogérance et la sécurisation des données pour ses clients.

Le Groupe CELESTE est un opérateur d'infrastructure télécom dédié aux entreprises, possédant un réseau national de fibre optique de plus de 10 000 kms et des datacenters en propre.

Nous proposons des solutions innovantes et sécurisées : Clouds privés, publics et solutions hybrides, services managés, interconnexions, VPN, MPLS, SD WAN, Téléphonie VOIP.

De plus, notre entreprise repose sur des collaborateurs passionnés de technologies et orientés services aux clients !

Tu recherches un nouveau challenge en tant qu'**Ingénieur commercial (F/H)** ? Tu veux intégrer une équipe bienveillante et dynamique ? Tu souhaites amener ton expertise chez nos clients ? Cette annonce est faite pour toi !

**Le poste**

Voici tes futures missions :

- ▶ Définir une stratégie globale d'offre de produits interconnectés ;
- ▶ Contribuer au développement du Chiffre d'Affaires du Groupe ;
- ▶ Constituer ton portefeuille commercial grâce aux clients que tu prospecteras à partir d'une liste de comptes et grâce aux marchés remportés ;
- ▶ Visiter tes clients stratégiques et effectuer des points périodiques ;
- ▶ Te tenir informé(e) de leurs projets structurants afin de détecter les opportunités d'up et cross-selling ;
- ▶ Vendre les solutions du groupe CELESTE (Clouds majoritairement, mais également Fibre et Cybersécurité) ;
- ▶ Réengager tes clients, lutter contre les résiliations et les baisses de prix.


**Profil recherché**

Intéressé(e) ?

- ▶ Tu justifies d'une première expérience dans la vente de prestations en B to B dans un environnement similaire (Infrastructures et/ou services informatiques, Cloud, Réseaux...).
- ▶ Tu as eu l'occasion d'y renforcer ta culture technique et d'y développer tes qualités de négociateur auprès de clients dont l'enjeu est le maintien en condition opérationnelle de leur système d'information.
- ▶ Tu aimes le milieu de la TECH.
- ▶ Plus qu'un diplôme, nous recherchons une personne en phase avec nos valeurs, résolument tournée vers le service aux clients avec la volonté de s'impliquer dans notre projet d'entreprise.

**Retrouvez nos autres offres d'emploi sur notre site Internet.**

**Date d'émission :** 01/09/2023  
**Référence :** CELESTE0231BNX  
**Date de prise de poste :** 06/11/2023


[\*\*POSTULER À CETTE OFFRE\*\*](#)

#### 4. Travail à fournir

Pour vous aider, un dossier documentaire abondé de nombreuses ressources internes à CELESTE et de plusieurs études officielles (en français et en anglais) est fourni. Vous pouvez le compléter par des recherches individuelles ou collectives afin de démarquer votre production de celle des autres binômes participants (Internet, bibliothèque, médiathèque, études de terrain...).

Vos propositions de réponse aux questions numérotées 1 à 5 doivent vous permettre d'appréhender la problématique suivante : **Comment l'entreprise CELESTE, premier pure player B2B français en connexions et accès Internet, peut-elle développer ses parts de marché en proposant une offre complète et sécurisée à ses clients professionnels ?**

Cette problématique met en lumière les enjeux macro de CELESTE sur les prochaines années. En effet, un des principaux objectifs de l'entreprise est de structurer et promouvoir une offre multi-services à travers la fibre optique et l'hébergement (*cloud computing*) en intégrant la dimension cybersécurité essentielle pour les prospects et clients professionnels. La problématique souligne également une dimension RSE non négligeable à l'ère du tout numérique et de l'arrêt de l'utilisation du cuivre à horizon 2030 qui impactera les réseaux de connexions à Internet.

Vos réponses doivent mettre en avant la bonne compréhension du marché au global, mais aussi et surtout être cohérentes et innovantes, ne serait-ce que sur la stratégie de marketing opérationnel (politiques de distribution et de communication, notamment).

- Question 1** Analyser l'environnement et le marché des opérateurs fibre optique et *cloud computing* en B2B afin d'identifier, grâce à un diagnostic externe et interne, les avantages concurrentiels et facteurs clés de succès de CELESTE.
- Question 2** Identifier les cibles prioritaires permettant la meilleure perspective de développement commercial pour CELESTE.
- Question 3** Structurer une offre commerciale cohérente, innovante et respectueuse de la RSE pour développer les segments ciblés grâce à une offre complète de produits fibre optique / *cloud computing* / cybersécurité interconnectés entre eux.
- Question 4** Définir les objectifs, les actions commerciales et les actions de communication pertinentes afin de promouvoir votre offre auprès du comité de direction de CELESTE. Ne pas hésiter pour ce faire à challenger l'organisation commerciale et le marketing de l'entreprise en prenant en compte le nécessaire service support.
- Question 5** Évaluer le retour potentiel des actions en référence aux objectifs stratégiques et opérationnels fixés en amont, en proposant des indicateurs clés de performance qui permettront à CELESTE de piloter et suivre son activité commerciale.

#### Le mot de Philippe YEVDCHENKO, Directeur Commercial chez CELESTE

*Petite précision que je peux vous apporter : la problématique s'articule autour du rôle de vendeur à 360°. Comment faire en sorte que nos vendeurs soient capables de vendre l'ensemble de l'offre CELESTE ? Vous allez être amenés à vous plonger dans cette vente à 360°, à assimiler nos offres et nos cibles, et à faire preuve de créativité et de force de persuasion. C'est une expérience marquante, l'occasion de vous plonger dans une problématique opérationnelle, et d'avenir. Si la technologie est au cœur du fonctionnement et du développement des entreprises, le vendeur aura toujours sa place pour faire la différence car, pour reprendre Antoine de Saint-Exupéry, « On ne voit bien qu'avec le cœur. L'essentiel est invisible pour les yeux. »*

## LISTE DES RESSOURCES

Voici la liste des ressources qui vous aideront, en binôme, à réaliser les missions qui vous sont confiées. **Il ne s'agit pas d'une liste exhaustive, vous pouvez et devez mobiliser d'autres ressources** (exemples : concurrence, stratégie de distribution et de marketing opérationnel innovant, services associés...).

Ressource	Intitulé
Ressources à télécharger	
Annexe I	Présentation de CELESTE et de son offre
Annexe II	Organigramme simplifié de l'entreprise et de sa direction commerciale
Annexe III	Extraits du dernier séminaire commercial de l'entreprise
Annexe IV	Étude de l'ARCEP sur le marché entreprise des services de communications électroniques
Annexe V	Étude sur le niveau d'équipement des entreprises en fibre optique
Annexe VI	cloud Research report aligning enterprise requirements and provider capabilities
Annexe VII	cloud Research report comparing provider strengths, challenges and competitive differentiators
Annexe VIII	Enquête sur le renforcement de la cybersécurité des TPE PME françaises
Pour télécharger l'ensemble des ressources ci-dessus référencées, cliquez ici : <a href="#">Téléchargement</a>	
Divers	
Média 1	<a href="#">Site institutionnel CELESTE</a>
Média 2	<a href="#">Site CELESTE arrêt du cuivre</a>
Média 3	<a href="#">Page YouTube CELESTE</a>
Média 4	<a href="#">Site ARCEP</a>
Média 5	<a href="#">Site Infranum</a>

## FOIRE AUX QUESTIONS

- ▶ **Quel est l'objectif du cas partenaire ?** Le cas partenaire a pour principal objectif de te faire réaliser un plan de développement commercial, c'est-à-dire de définir les principales actions commerciales pour atteindre les objectifs fixés par l'entreprise.
- ▶ **Tu peux être plus précis ? Qu'est-ce qu'un plan de développement commercial ?** Un plan de développement commercial regroupe et détaille l'ensemble des actions commerciales et marketing à entreprendre pour servir la stratégie et atteindre les objectifs commerciaux définis par une entreprise (commercialiser un produit/service, pénétrer un nouveau marché, adresser et fidéliser une cible clients, ...).
- ▶ **Dois-je respecter un rythme de travail précis ?** De la même manière que pour le *serious game* (étape #1), il n'y a aucun rythme de travail imposé. Cependant, certains établissements souhaitent travailler le cas avec leurs étudiants en intégrant le cas partenaire dans leur cursus. Dans ce cas, un planning pourra t'être proposé par tes enseignants.
- ▶ **Le cas partenaire est-il une étape obligatoire du concours ?** Oui, il s'agit d'une étape obligatoire, pour ne pas dire essentielle.
- ▶ **De quel matériel ai-je besoin pour participer au cas partenaire ?** Tu as besoin d'un ordinateur fixe ou portable ainsi que d'un logiciel de création de diaporamas (Microsoft Powerpoint, Apple Keynote ou Apache Impress). Il faudra que tu puisses également convertir ton diaporama en fichier PDF à la fin de ton travail.
- ▶ **Puis-je rédiger mon travail à la main ?** Non, ton travail doit absolument être tapé à l'ordinateur.
- ▶ **Est-ce une étape chronophage ?** On peut considérer que cette étape se divise en deux grandes phases : une phase de recherche et une phase de rédaction. L'une et l'autre prendront plus ou moins de temps selon ton degré d'implication. Tout est une question de motivation !
- ▶ **Quelles ressources dois-je mobiliser pour répondre au cas ?** Tu peux mobiliser toutes les ressources que tu juges utiles : tes enseignants, des professionnels de l'entreprise marraine, des professionnels de la concurrence, des ouvrages, des revues, Internet...
- ▶ **Est-ce complexe ?** Le cas partenaire a été rédigé pour être accessible aux étudiants de premier et deuxième cycles (Bac +2/3 et Bac +4/5).
- ▶ **Puis-je réaliser le cas à plusieurs ?** Le travail rendu doit l'être par un binôme, c'est-à-dire par deux étudiants ayant réalisé l'étude et la rédaction ensemble. Il n'est pas possible de rendre un travail avec plus de deux noms.
- ▶ **Est-il pour autant possible de mutualiser nos recherches avec plusieurs membres de ma classe ou de mon établissement ?** Tu es libre de ton organisation à partir du moment où tu respectes les consignes de ton enseignant et le règlement du concours.
- ▶ **Peut-on composer un binôme mixte Bac +2/3 et Bac +4/5 ?** Non, les deux étudiants doivent être de même niveau d'inscription.
- ▶ **Doit-on composer des binômes mixtes ?** Les consignes concernant la constitution des binômes dépendent des établissements. Réfère-toi aux consignes données par ton enseignant référent.
- ▶ **À qui dois-je remettre le travail de mon binôme ?** Tu dois communiquer ton diaporama converti en fichier PDF à ton enseignant qui se chargera de le transmettre au responsable DCF Challenge de l'association locale à laquelle ton établissement est rattaché.
- ▶ **Y'a-t-il un nombre de diapositives/pages limité ?** Un maximum de 20 diapositives/pages est fixé.
- ▶ **Quels sont les critères d'évaluation de notre travail ?** Les enseignants de ton établissement ont en charge la sélection du ou des binômes finalistes selon les critères qui leur semblent pertinents, mais en s'appuyant sur une grille d'évaluation et une proposition de corrigé qui leur sont fournies.

- ▶ **Dois-je réaliser des recherches complémentaires aux ressources proposées dans ce dossier ?** Oui, il semble impératif de réaliser des recherches complémentaires afin d'étoffer ta réflexion et de différencier ton plan de développement commercial de ceux des autres participants.
- ▶ **Combien de binômes sont sélectionnés par établissement et par niveau ?** 1 binôme jusqu'à 80 inscrits, 2 binômes entre 81 à 160 inscrits, 3 binômes pour plus de 160 inscrits. Le nombre d'étudiants inscrits s'entend par catégorie de concours et pour l'étape du cas partenaire (étape #2).
- ▶ **Quels sont les frais d'inscription ?** Il n'y a aucun frais pour s'inscrire à DCF Challenge.
- ▶ **DCF Challenge est-il un diplôme ?** Non, DCF Challenge n'est pas un diplôme scolaire ou universitaire. En revanche, il s'agit d'une marque connue et reconnue dans la fonction commerciale, appréciée des recruteurs.
- ▶ **Que peut m'apporter DCF Challenge ?** DCF Challenge est une expérience immersive de plusieurs mois permettant aux étudiants de travailler sur de réelles problématiques d'entreprise en lien avec leur cursus scolaire ou universitaire. Y participer permet donc de développer ses connaissances, ses compétences, mais également son réseau (rencontre de nombreux managers, entrepreneurs, responsables commerciaux...). Des propositions de stage ou d'embauche sont souvent proposées à l'issue des prestations orales.
- ▶ **Combien de temps DCF Challenge nous prend-t-il au total ?** DCF Challenge est un concours qui dure plusieurs mois. Pour autant, cela ne demande pas un travail permanent, celui-ci étant découpé en étapes. La première étape est facultative, la seconde est obligatoire et concerne tous les étudiants, alors que participent aux trois dernières seulement les étudiants sélectionnés. Le travail à fournir dépend donc de l'étape, d'une éventuelle sélection et surtout de ton degré de motivation ! DCF Challenge est une opportunité à saisir afin de démontrer tes talents et ton expertise, c'est un véritable tremplin, ne la laisse pas passer !
- ▶ **Puis-je travailler en totale autonomie ?** Tu peux réaliser l'ensemble des activités proposées en totale autonomie, sans l'assistance d'un enseignant ou d'un membre DCF. Ceci dit, il est vivement conseillé de solliciter et de bénéficier d'un encadrement ou d'un accompagnement.
- ▶ **Quels sont les fondements de l'évaluation de DCF Challenge, le concours de l'intelligence commerciale ?** À chaque étape du concours, les évaluateurs chercheront les références ou la maîtrise par les étudiants des trois piliers de l'intelligence commerciale que sont : l'expertise métier, l'efficacité opérationnelle et l'intelligence émotionnelle.
- ▶ **Qui est mon interlocuteur lors du concours ?** Le premier référent est le responsable pédagogique DCF Challenge de l'établissement d'enseignement. Le responsable DCF Challenge de l'association locale vient en support sur l'ensemble du challenge. Des coachings enseignants/DCF peuvent être mis en place pour les finalistes aux niveaux local et national.
- ▶ **Y'a-t-il une différence d'attendus selon les niveaux ?** Les activités sont les mêmes. En revanche, les critères de notation et le barème sont différenciés.
- ▶ **Un Bac +1 peut-il participer à DCF Challenge ?** Les Bac +1 peuvent concourir dans la catégorie Bac +2/3.
- ▶ **Je suis actuellement une formation scientifique. Puis-je participer à DCF Challenge ?** Malheureusement, non. Peuvent participer à DCF Challenge les étudiants régulièrement inscrits dans un établissement d'enseignement supérieur à vocation commerciale, marketing et/ou économique.
- ▶ **Doit-on forcément être inscrit en formation initiale sous statut étudiant ou un alternant sous statut salarié peut également concourir ?** Les deux statuts sont autorisés à concourir.
- ▶ **Que gagnent les lauréats ?** Cela dépend de l'étape et de la place occupée sur le podium. Généralement il s'agit de primes financières et/ou de cadeaux en nature.
- ▶ **Mes données personnelles sont-elles protégées ?** Le règlement du concours est enregistré auprès d'un huissier de justice. Aucune exploitation commerciale ne sera faite de tes données. Elles ne seront pas conservées au-delà du 31 décembre de l'année civile suivant la fin de la session de concours à laquelle tu as participé et uniquement pour les besoins de l'opération. Si tu as d'autres questions sur ce sujet, je t'invite à prendre connaissance du règlement en question.






Dirigeants  
Commerciaux  
de France


**WWW.RESEAU-DCF.FR**

© DCF. Tous droits réservés. Novembre 2023

13 rue Dulong 75017 Paris  
Tél. : 01 45 25 11 44  
Mél : [federation@reseau-dcf.fr](mailto:federation@reseau-dcf.fr)

 [@FederationDCF](https://twitter.com/FederationDCF)

 [fb.com/ReseauDCF](https://fb.com/ReseauDCF)

 [@DCF-Fédération Nationale](https://www.linkedin.com/company/DCF-F%C3%A9d%C3%A9ration-Nationale)