ÉPREUVE BC3

PROPULSE 1

Guide complet de l'épreuve — étudiant

PRINCIPE DE L'ÉPREUVE

Propulse 1 se déroule en **deux temps sur l'année**. D'abord, une phase d'étude de marché au semestre 1 : tu analyses un secteur dont tu ne connais pas encore le client.

Ensuite, en fin d'année, le brief annonceur tombe : tu as quelques jours pour construire ta recommandation stratégique commerciale et la défendre devant un jury de professionnels.

À COMPRENDRE AVANT DE COMMENCER

- En phase 1, tu ne connais pas le client — seulement le secteur et le type d'entreprise. L'étude doit rester globale pour être exploitable au moment du brief.
- La phase 2 s'appuie directement sur le travail de la phase 1. Un groupe qui n'a pas bien travaillé son étude de marché part avec un désavantage réel.
- Ta note individuelle de synthèse est un livrable certifiant (C.15 / C.16 / C.17). Soigne-la autant que le dossier collectif.

LE DOSSIER PHASE 1 — ÉTUDE DE MARCHÉ

Rendu à la fin de ton cours de Benchmark. Dossier de groupe (3 à 4 étudiants), corrigé par l'intervenant.

STRUCTURE ATTENDUE DU DOSSIER COLLECTIF

- Définition du périmètre d'étude : secteur, sous-segments, périmètre géographique
- Sources et méthodologie : outils de collecte, fiabilité, RGPD
- Analyse du marché : taille, tendances, acteurs clés, dynamiques concurrentielles
- Analyse clients : typologies, comportements d'achat, attentes, segments B2B/B2C
- Synthèse et enseignements : opportunités identifiées, points de vigilance

LE POINT D'ATTENTION

Tu ne connais pas encore le client : c'est voulu. L'étude doit être suffisamment solide et documentée pour que, lorsque le brief tombe en avril, tu puisses t'en servir directement.

Un dossier trop orienté vers une hypothèse client précise sera difficile à réutiliser. **Reste sur le secteur, les segments, les tendances.**

NOTE INDIVIDUELLE CERTIFIANTE

En plus du dossier collectif, chaque étudiant produit une **note de synthèse individuelle de 4 à 6 pages**. Ce livrable est le support principal d'évaluation des compétences ISME C.15 / C.16 / C.17.

CONTENU ATTENDU

- Choisir 1 opportunité identifiée dans le dossier collectif
- La développer de façon autonome : potentiel de marché, risques, recommandation stratégique
- Format : 4 à 6 pages, rendu en même temps que le dossier collectif
- Une note de CC sur la matière Étude de marché est attribuée séparément par le professeur

LE DOSSIER PHASE 2 — RECOMMANDATION STRATÉGIQUE

Remis le 28 avril, doit contenir votre premier dossier d'analyse de marché. **30 pages minimum, hors annexes.**

› Analyse de marché (dossier du S1) et diagnostic commercial

› Stratégie commerciale complète alignée avec la direction générale

› Analyse des risques internes/externes + plan de sécurisation

› Budget d'actions commerciales : postes de coûts, marges, ROI sur 1 à 3 ans

› Stratégie de négociation : marges de manœuvre, objections anticipées, scénarios alternatifs

› Actions de communication commerciale on line / off line (cibles, moyens, budget)

› Dimension RSE et prise en compte du handicap

› Objectifs SMART par cible, buyers personas documentés et justifiés

› Plans d'Actions Commerciales (PAC) déclinés par périmètre, avec jalons

› Inventaire des ressources humaines, techniques, budgétaires nécessaires

› Offre grands comptes : positionnement, avantages concurrentiels, conditions

› Plan de fidélisation et programme de suivi clients

› Outil de suivi du plan d'actions (CRM, tableau de bord)

LA CHRONOLOGIE COMPLÈTE

PHASE 1 — ÉTUDE DE MARCHÉ

Semestre 1 · cours Benchmark

- Analyse approfondie du secteur et de la typologie d'entreprise transmis en début d'année
- Veille concurrentielle, analyse clients B2B/B2C, tendances marché
- Le client final n'est pas connu : tu travailles sur le secteur uniquement
- **Livrables :** dossier de groupe (3 à 4 étudiants) remis en fin de cours Benchmark · note individuelle de synthèse certifiante (4-6 pages) · note CC sur la matière attribuée séparément

BRIEF ANNONCEUR

22 avril 2027 — matin

- Révélation du client : brief annonceur réalisé en visio
- Prise en main du brief en équipe, premières questions de clarification

SEMAINE COMPET'

22–27 avril 2027 · 1 semaine banalisée

- Production de la recommandation stratégique commerciale complète, basée sur l'étude de marché du S1
- Objectifs SMART par cible, buyers personas, budget commercial, ROI
- Analyse des risques + plan de sécurisation ; inventaire des ressources et budget justifié
- Stratégie grands comptes, négociation, fidélisation, CRM
- **Dépôt du dossier : 28 avril au soir.** Livrables : dossier écrit final (30 pages min., hors annexes) + support de présentation (PPT / Canva)

ORAUX

28 et 29 avril 2027 · Avignon

- Demi-finale devant jury de professionnels le 28 avril
- Finale devant le client le 29 avril
- Soutenance par équipe devant jury professionnel et client — 20 min de présentation collective

COMMENT SE PRÉPARER ?

POUR LA PHASE 1 (S1)

- Constitue le groupe tôt : la dynamique collective se construit dans la durée.
- Documente toutes les sources : tu en auras besoin en avril.
- Reste générique sur le secteur, ne sur-adapte pas à un client hypothétique.
- Le dossier est noté : traite-le comme un vrai livrable, pas comme un brouillon.
- Prépare ta note individuelle en parallèle : 1 opportunité bien développée vaut mieux que 3 survolées.

POUR LA SEMAINE COMPET' (AVRIL)

- Fais le lien dès réception du brief : qu'est-ce qui, dans ton étude de marché, est directement exploitable ?
- Chaque membre doit maîtriser l'ensemble du dossier pour l'oral.
- Intègre l'analyse des risques dans le dossier dès la semaine.
- À l'oral, sois prêt·e à défendre tes arbitrages budgétaires ligne par ligne.

NOTATION

- Note individuelle de synthèse — phase 1 : **15 %**
- Dossier « étude de marché » — phase 1 : **15 %**
- Dossier « recommandations stratégiques » — phase 2 : **15 %**
- Soutenance orale — phase 2 : **55 %**

COMPÉTENCES ISME CERTIFIÉES — MDEC

Ces 9 compétences doivent toutes être couvertes dans tes livrables. Le jury évalue compétence par compétence.

C.15 — Veille intelligente (IA, Big Data, CRM)

C.16 — Identifier les segments les plus lucratifs

C.17 — Diagnostiquer avantages et lacunes

C.18 — Élaborer la stratégie commerciale

C.19 — Superviser les PAC

C.20 — Sécuriser la stratégie face aux risques

C.21 — Inventorier les moyens et ressources

C.22 — Négocier l'attribution des ressources

C.23 — Gérer les ressources selon le budget

CONTRÔLE INTÉGRITÉ NUMÉRIQUE

Tous les rendus écrits font l'objet d'un contrôle anti-plagiat et détection IA. **≤ 10 %** toléré · **10 à 25 %** note finale diminuée du % détecté · **≥ 25 %** note zéro sans possibilité de rattrapage.

CONSEILS

CE QUI FAIT LA DIFFÉRENCE

01 RESTE MACRO EN PHASE 1

Au S1, tu ne connais que le secteur et le type d'entreprise : un dossier trop orienté vers une hypothèse client précise sera difficile à réutiliser en avril. Concentre-toi sur le secteur, les segments et les tendances.

02 TA NOTE INDIVIDUELLE EST UN VRAI LIVRABLE

Choisis une seule opportunité identifiée dans le dossier de groupe et développe-la en profondeur : 1 opportunité bien développée vaut mieux que 3 survolées.

03 DOCUMENTE TES SOURCES DÈS MAINTENANT

Le lien entre les deux phases n'est pas automatique : c'est à toi de le faire dès la réception du brief. Un dossier phase 1 mal sourcé te fera perdre un temps précieux pendant la semaine compet'.

04 L'ANALYSE DES RISQUES N'EST PAS UNE OPTION

Une recommandation stratégique commerciale sans plan de sécurisation face aux risques internes et externes est, par construction, un dossier incomplet — quelle que soit la qualité du reste.

05 PRÉPARE-TOI À DÉFENDRE TON BUDGET

À l'oral, le jury peut challenger tes arbitrages budgétaires pendant les questions. Connaître ton ROI global ne suffit pas : il faut pouvoir justifier chaque poste de coût pris isolément.