



Communiqué de presse

Tarbes, le 10/05/2023



**Deux étudiants de l'EGC d'OCCITANIE Campus de TARBES
- Anne-Laure CHAVOUTIER et Florent DULAC –
sélectionnés pour la grande finale du concours des DCF de France.**

LE CONCOURS

Chaque année, le DCF Challenge vise à permettre à des étudiants de formation commerciale de travailler sur des problématiques réelles, concrètes et actuelles proposées par des entreprises à dimension nationale voire internationale. Durant près de huit mois, en binôme de catégorie Bac +2/3 ou Bac +4/5, les étudiants participent ainsi jusqu'à cinq épreuves dont le but est de révéler leur talent commercial au moyen des trois piliers de l'intelligence commerciale que sont l'expertise métier, l'efficacité opérationnelle et l'intelligence émotionnelle.

En quelques chiffres

+ de 300 établissements participent et + de 10 000 participants chaque année depuis 1961.

UN CONCOURS EN 5 ETAPES

1-Serious Game **OCTOBRE DÉCEMBRE**

Le **Serious Game** est la première étape — facultative — du concours. Il s'agit d'un scénario immersif et concret de type « jeu vidéo » composé de trois étapes liées les unes aux autres dans une optique de progression. L'étudiant-e doit faire des choix au cours de situations, choix qui feront l'objet d'un retour pédagogique par la plateforme.

2. Plan de développement commercial **NOVEMBRE** **JANVIER**

Le cas partenaire est la deuxième étape du concours. Il consiste en un travail en binôme d'analyse et d'élaboration d'un plan de développement commercial afin de répondre à une problématique réelle identifiée par l'entreprise partenaire. Il s'agit de la principale étape de DCF Challenge.

3. Épreuve des finales locales **FÉVRIER** **AVRIL**

La finale locale est la troisième étape du concours. Elle consiste en la soutenance contextualisée du plan de développement commercial rédigé en étape #2 (mise en situation professionnelle). Celle-ci est organisée au sein de chacune des associations DCF, en face-à-face, filmée, devant un jury composé de professionnels. Contrairement aux premières étapes, il s'agit d'une épreuve orale de négociation commerciale.

La sélection locale organisée par le DCF PAU BEARN a eu lieu le mardi 29 mars 2023. Anne-Laure CHAVOUTIER et Florent DULAC de l'EGC d'OCCITANIE - Campus de TARBES terminent sur la 1^{ère} marche du podium de la finale locale 2023.

4. Sélection régionale **AVRIL** **MAI**

La sélection régionale est la quatrième étape du concours. Elle consiste en un choix des meilleurs binômes par catégorie après analyse des réponses écrites au cas partenaire et des prestations orales filmées. Il s'agit d'une étape en distanciel, dont l'évaluation se fait sur la base de supports préexistants. Les étudiants lauréats des finales locales ne sont donc pas présents.

La sélection régionale organisée par le DCF NOUVEL AQUITAINE a eu lieu le 25 avril 2023. Anne-Laure et Florent poursuivent leur ascension puisqu'ils remportent la finale régionale et représenteront l'EGC OCCITANIE - Campus de TARBES lors de la finale nationale.

5. Finale nationale **JUIN**

La finale nationale est la cinquième étape du concours. Elle consiste en une simulation d'un plan de prospection et d'un entretien de vente en face-à-face lors d'un événement prestigieux. Comme pour les finales locales, il s'agit d'épreuves orales impliquant une interaction entre membres du binôme et membres du jury autour de mises en situation professionnelles.

Elle se déroulera le 15 juin 2023 à La Rochelle.



Anne-Laure CHAVOUTIER et Florent DULAC lors de leur prestation à la sélection locale.

L'EGC, UNE FORMATION COMPLETE TOURNEE VERS LA REUSSITE INDIVIDUELLE

3 ans de formation en Marketing, Commerce, Gestion et Management **validés par un Diplôme Visé BAC+3 par le Ministère de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche et de l'Innovation.**

Le programme permet d'acquérir les compétences attendues par les entreprises.

LES POINTS FORTS DES EGC – ECOLES DE COMMERCE EN 3 ANS POST BAC

Une formation opérationnelle assurée par des formateurs de haut niveau et des professionnels en activité. L'expérience qu'ils communiquent est celle, très concrète, de l'entreprise.

- En 3 ans, **48 semaines de stage**. Ces périodes en entreprise sont l'occasion pour les étudiants de développer leur capacité d'adaptation et de nouer des contacts indispensables dans leur future recherche d'emploi.
- **Un enseignement ouvert sur l'international** : à l'issue de leur formation, les étudiants sont capables de travailler efficacement en anglais et pratiquent une autre langue. Des programmes d'échanges avec des universités étrangères permettent aux étudiants une période d'étude ou de stage à l'étranger pendant ou après leurs 3 années de formation.
- **1ère année *La Découverte***
 - Fondements des outils de gestion et des principales fonctions de l'entreprise.
 - Acquisition des méthodes de raisonnement et d'organisation.
- **2ème année *L'Expérimentation***
 - Maîtrise des savoir-faire immédiatement opérationnels dans le domaine commercial et de la gestion des entreprises.
 - Développement des compétences managériales.
- **3ème année *La Maîtrise***
 - Conception et mise en œuvre de plans d'action à partir d'une vision stratégique.
 - Développement des capacités d'analyse et de synthèse.

CONTACT PRESSE

Fabienne DUMONT

EGC Campus de Tarbes

fabienne.dumont@tarbes.cci.fr | 05 62 44 15 21