

Collection Étudiante

Réussir le CPPC



- E02 -

Patrick TARDIVON

www.tardivon.com

Dernière mise à jour :6/10/08

Bien comprendre le CPPC

C onduite et
 P résentation de
 P rojets
 C ommerciaux

- + La **gestion de projet** est une **technique de management**, de plus en plus utilisée en entreprise, et qui a comme but **d'optimiser le résultat** des actions commerciales.
- + Un projet est un **ensemble d'actions** cohérentes destiné à atteindre un objectif clairement défini.
- + L'objectif doit être précis et **mesurable**.
- + Afin de pouvoir évaluer son atteinte, il convient de définir une **période d'exécution** (une durée), à l'issue de laquelle un bilan sera fait.

A travers cette épreuve, l'étudiant montre au jury du BTS qu'il est capable de « gérer » un projet commercial au sein d'une entreprise.

Sous le terme « gérer », nous entendons :

- ✗ Analyser une situation dans une entreprise,
- ✗ Imaginer des solutions de développement,
- ✗ Comprendre les enjeux,
- ✗ Préparer des actions,
- ✗ Anticiper les difficultés,
- ✗ Prévoir les moyens nécessaires,
- ✗ Mettre en place les actions,
- ✗ Mesurer les résultats,
- ✗ Analyser les résultats,
- ✗ Etc.

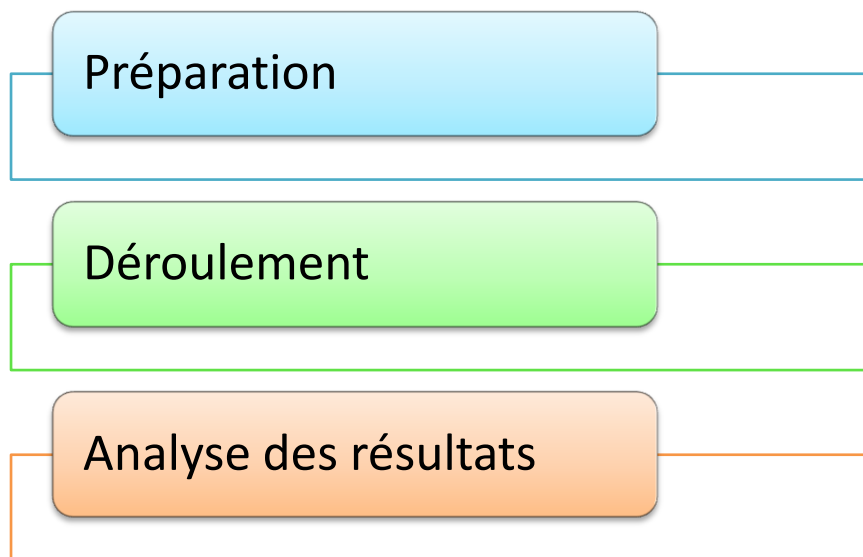
C'est la partie **C**onduite du projet étudiant.

Mais il faudra aussi :

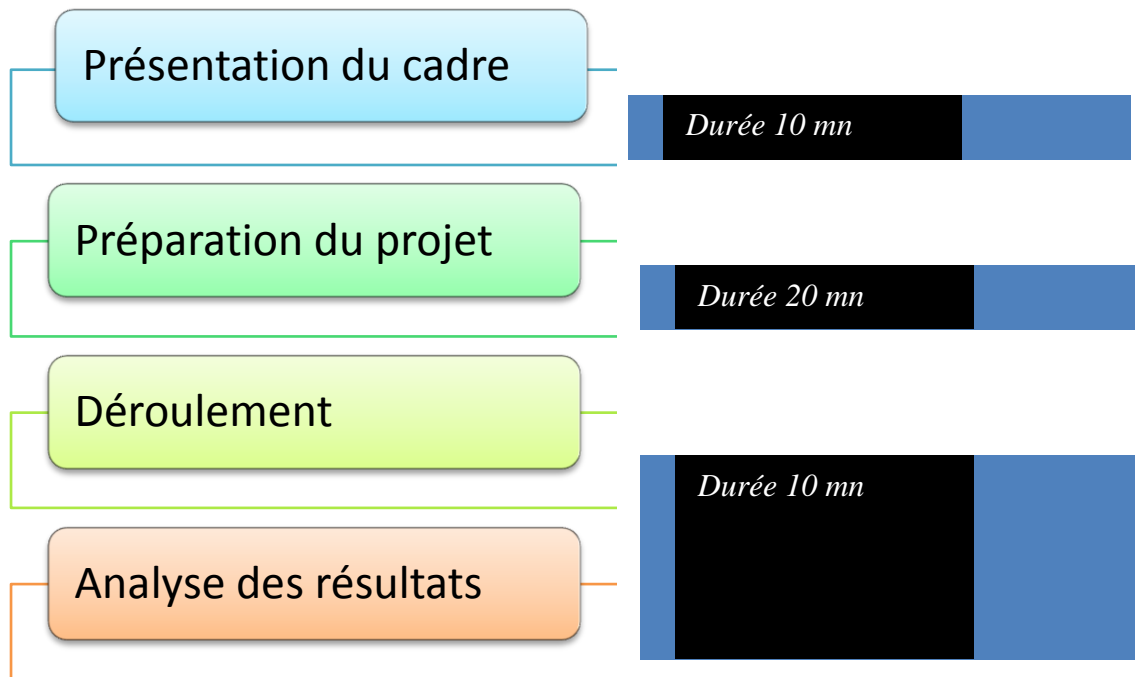
- ✗ Présenter ce travail devant le jury
- ✗ Mettre en évidence l'essentiel
- ✗ Valoriser vos connaissances
- ✗ Valoriser votre participation

C'est la partie **P**résentation du projet.

Une gestion de projet comprend 3 parties principales :



Au BTS, et pour le présenter, elle en comportera 4 :



Nous voyons très bien que si un projet, pour quelques raisons que ce soit, ne connaît pas de déroulement, il peut être néanmoins valorisé par la présentation de 3 parties :

- ❖ Présentation
- ❖ Préparation
- ❖ Analyse des raisons du non déroulement.



La préparation du CPPC pendant les 2 années

Rédaction d'un Dossier Maître

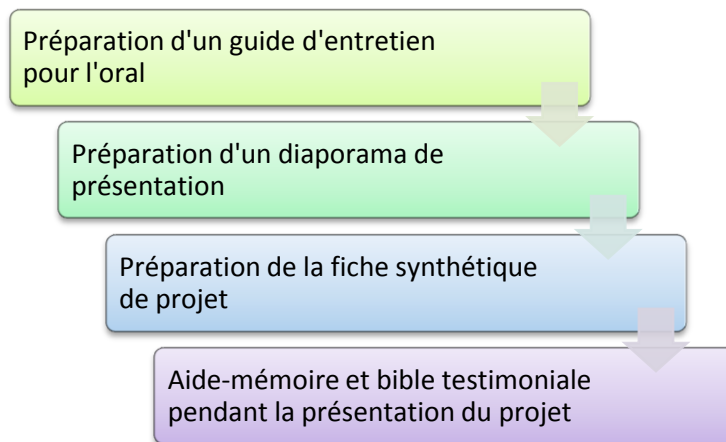
Le DM est un document écrit d'environ 50 pages.

Il vous sert de « bible » sur vos 2 épreuves (ComCom et CPPC) et constitue un excellent outil de travail relationnel avec votre professeur.

Le DM détaille l'**intégralité** (plus les annexes) de toute la conduite et présentation du projet, ainsi que des **outils de gestions du projet** (exemple : tableaux de bord).
Voir plan du dossier maître (et de l'oral) plus loin.

Ce dossier n'est pas remis au jury.
Il n'est pas noté.

La rédaction du DM assure 4 fonctions :



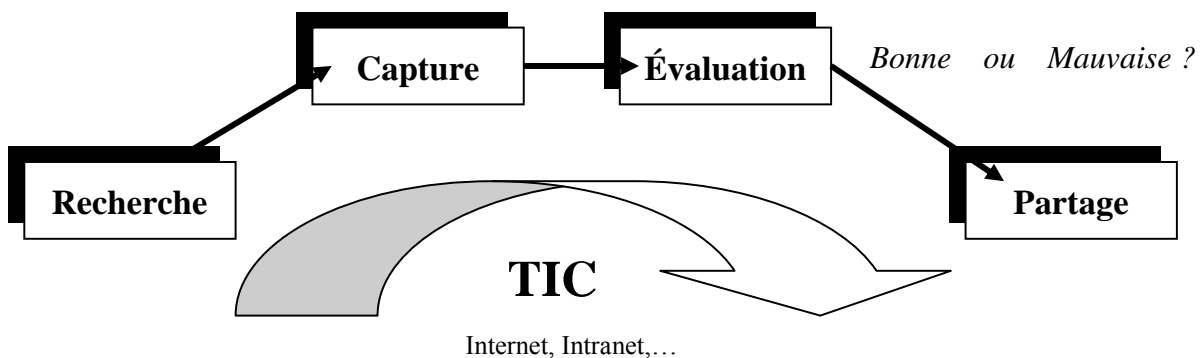
Plan de l'oral préparé et Déroulement de l'épreuve

- | | |
|--------------------------|------------|
| ➤ Partie 1 et 2 | 10 minutes |
| ➤ Partie 2 et 3 | 20 minutes |
| ➤ Questionnement du jury | 30 minutes |

Page suivante : grille d'évaluation utilisée par le jury.



L'information va, plus ou moins, emprunter ce schéma :



Pertinence du choix des méthodes relatives à la recherche et à la capture d'information.

Pertinent veut dire : "*Qui convient exactement à la situation*". La recherche d'informations peut emprunter plusieurs méthodes : presse ou de livres, entretiens avec experts, consultations de statistiques à l'INSEE, recherches sur Internet... La capture, est le moyen choisi pour vous approprier cette information : lecture, photocopies, dossiers de presse, fiches mémo, base de données, ...

Efficacité et utilisation des matériels et des TIC mis à disposition.

Votre entreprise d'accueil dispose certainement de NTIC : ordinateurs, logiciels de travail, accès à Internet, messagerie, mailings produits en interne, PDA, ... Les avez-vous utilisés ? Le jury va vous poser des questions et même vous demander une démonstration sur un cas : faire un tableau sur EXCEL, une fusion sur WORD, une requête sur ACCES. Il s'agit bien sûr des logiciels dont vous avez déclarés l'utilisation sur votre fiche.

Production d'une information pertinente.

Évalue que les informations que vous faites ressortir, sont bien utiles dans le cadre de votre projet.

Évaluation de l'information avec des critères objectifs tels que stabilité, confidentialité

Avant capture de l'information (ou quelquefois après), vous devez évaluer si cette information est intéressante et fiable. Quels sont vos critères de choix ou de tri ? Veillez à ce qu'ils soient objectifs. L'information récoltée dure-t-elle longtemps ou doit-elle être renouvelée ? Puis-je la communiquer à tous ? Quelle est la part de confidentialité ? Des stratégies commerciales, au sein d'une entreprise, peuvent être confidentielles.

Mise à disposition effective et partage de l'information

L'information récoltée se fait au profit de l'entreprise et non à votre profit personnel. Expliquez comment vous l'avez partagée.

Formulation de propositions d'amélioration ou de modification du SIC si nécessaire

SIC = Système d'Information et de Communication. Aucun système n'est parfait. Le jury attend de vous un regard analytique et des propositions. (Ex.: *Information Externe* : abonnement à des revues spécialisées – *Information Interne* : Notes de service ciblées, revues de presse, intranet...)

Cette partie information semble lourde. En fait, elle ne représente que 25 % de la notation. La réalité du tissu des entreprises de la région fait que les SIC sont peu ou pas développés dans nos entreprises. Basez vos efforts sur la recherche d'informations concernant votre marché (volume – valeur – progression – tendances – clientèle potentielle – nombre de concurrents). Décrivez la manière dont vous les avez récoltés, traités et partagés. Consacrez au moins une minute à des propositions d'amélioration.