

**THÉO MERCIER DU LYCÉE ALLENDE  
BTS NRC, VAINQUEUR DE LA FINALE  
2012 DES OLYMPIADES COMMERCIALES A PARIS !**

Les Olympiades Commerciales, manifestation nationale à finalité pédagogique, est un concours ouvert à tous les étudiants des sections de technicien supérieur Négociation et Relation-Client (NRC) issus de la formation initiale (apprentissage compris) des établissements publics ou privés sous contrat, ayant réalisé un projet commercial. Créées à l'initiative de l'inspection générale de l'éducation nationale et des Dirigeants Commerciaux de France, les Olympiades Commerciales ont pour objectif principal de promouvoir les métiers commerciaux en reconnaissant l'excellence commerciale portée par les étudiants de BTS NRC. Elles permettent de récompenser la capacité des jeunes d'apporter, à travers leurs projets commerciaux, une réelle valeur ajoutée aux entreprises. Elles valorisent ainsi leurs talents en matière de négociation, d'organisation, d'action et de stratégie au service de l'installation de relations commerciales durables avec des clients.



L'académie de Caen a participé, pour la deuxième année consécutive, à cette manifestation et était représentée par Théo Mercier, étudiant en 2ème année de BTS NRC au lycée Salvador Allende, et finaliste à la sélection académique, organisée sous la présidence d'Isabelle Soulé, IA-IPR d'économie gestion et de Jean-François Morlay, Président régional des DCF.

Mercredi 28 mars 2012, Théo Mercier est allé défendre son projet commercial et l'académie de Caen à la grande finale des Olympiades Commerciales. Il était accompagné d'une délégation académique, composée d' Isabelle Soulé, IA-IPR d'économie gestion, Konrad Kohlhauer, Fabienne Lebourgeois, professeurs de NRC, Sabrina Fouque, tutrice, Mathieu Jacquot et Quentin Lechanoine, étudiants en BTS NRC.

Les 18 délégations, composées d'une centaine de participants, ont été reçues dans les locaux du Lycée Renée Affray de Clichy.

**La grande finale s'est déroulée en trois phases :**

- **Phase 1 :** Présentation en plénière des entreprises-partenaires supports des projets retenus pour la finale. Les domaines d'activité représentés étaient nombreux, tant en B to B qu'en B to C. Parmi eux, l'automobile, la banque, l'informatique, la distribution, l'immobilier ...

- **Phase 2 :** Épreuve de soutenance du projet - 10 minutes

L'épreuve de soutenance des projets s'est mise en place, et les 18 candidats ont été interrogés par des commissions de 6 jurys.

A l'issue de cette épreuve de soutenance et après délibération des commissions réunies dans un jury présidé par l'inspection générale, 8 participants, dont Théo, ont été sélectionnés à l'épreuve suivante de négociation.

- **Phase 3 :** Épreuve de négociation - Un sujet de négociation, identique pour les 8 finalistes a été donné à chacun d'entre eux..

Les 8 candidats sélectionnés, accompagnés de leur délégation, (Inspecteur académique, tuteur, et enseignants), se sont isolés autour d'un plateau repas afin de préparer ensemble pendant 40 minutes l'intervention du candidat. Chacun des finalistes, en public dans l'amphithéâtre, a eu l'occasion de négocier face à un comédien manager pendant environ 15 minutes.

**Les résultats :**

Les lauréats des olympiades commerciales 2012 sont :

**Théo MERCIER (académie de Caen) - Palme des olympiades**

Mona FONTAINE (académie de Versailles) - Prix du B to B

Mustapha M'CHICHOU (académie de Aix-Marseille) - Prix du B to C

Aline RACCARD (académie de Nantes) - Prix spécial du jury pour le thème

« le travail en équipe»