

COMMERCIAUX ZONE INTERNATIONALE



Le GAC au-delà des frontières

Du 13 au 17 novembre ont lieu les Altigliss Tours : les membres d'Altigliss prennent le volant et se répartissent en France et en Europe pour partir à la rencontre des écoles et des futurs participants. Comment se prépare un tel voyage ? Le pôle Commercial Zone Internationale, en charge du trajet européen, nous expliquent leurs missions, avec pour objectif principal l'internationalisation du GEM Altigliss Challenge, qui se présente comme la Coupe du Monde Etudiante de ski !



Clément RIVET
Responsable
Commercial ZI



Brune Moreau
Responsable
Commercial ZI

« Pour ma deuxième année à GEM et dans l'association Altigliss, je suis **responsable commercial Zone Internationale**.

Le choix d'entrer à Altigliss l'année dernière s'est fait grâce à mon ressenti pendant les entretiens : c'est à ce moment là que j'ai compris qu'Altigliss était l'asso **dans laquelle je me sentirai à ma place !**

Mon projet professionnel reste flou, mais j'aimerais travailler dans le domaine du sport. »

« Cette année, je suis **responsable commercial** avec Clément de la **Zone Internationale**.

J'ai choisi Altigliss l'année dernière car AG est l'asso phare de GEM, l'ampleur du projet est à prendre en compte, surtout à notre échelle, **notre projet est immense !** Le **côté professionnalisant** et le développement de compétences n'étaient pas négligeable pour moi. De plus, le projet étant en relation avec le ski, c'est une raison de plus pour moi pour entrer à Altigliss !

Mon futur professionnel commence à s'orienter : j'aimerais travailler dans le conseil ou la Supply Chain! »



**Juliette
TOURNEBOEUF**
Assistante Commercial
ZI (Première Année)

« Pour ma première année à GEM et à Altigliss, je suis aux cotés de Clément et Brune en tant **qu'assistante commerciale de la Zone Internationale**. J'ai choisi Altigliss comme asso, de part la **grandeur du projet** du GAC et son côté **professionnalisant !** De plus, la proximité avec les étudiants étrangers et la **dimension internationale** m'intéressent beaucoup. J'ai hâte de m'impliquer dans mon rôle et de participer grandement à l'association ! »

Quel est le rôle de commercial Zone Internationale ?

Pour les commerciaux de la ZI, l'année se découpe en plusieurs parties, avec pour but de ramener au GAC le plus d'étudiants étrangers. La première étape pour les commerciaux est l'étape cruciale du démarchage.

CLEMENT : « Notre premier travail est de récupérer tous les contacts laissés par les respos de l'année dernière et **reprendre contact** avec eux. Notre but également est d'en **trouver de nouveaux** ! On oublie pas notre **objectif d'avoir un maximum d'étudiants étrangers pour cette 24ème édition** ! »

BRUNE : « Après avoir pris contact avec les écoles et les étudiants, place à la partie concrète du démarchage : **les Altgliss Tour** ! Ici, nous sommes chargés d'organiser notre **tour d'Europe avec notre team, pour vendre le GAC aux écoles étrangères**. Et à l'issue des AT, il est primordial pour nous de garder contact et les pousser à s'inscrire au moment venu. »



BRUNE : « Ensuite, c'est le moment du Shotgun des inscriptions, les 4 et 6 décembre pour les extés. **Notre rôle consiste à être les médiateurs entre les participants et l'association Altgliss**. Nous sommes là pour régler toutes les sortes de problèmes d'inscriptions, d'absences, de remplacements, et surtout de la répartition des participants au sein des différents logements et des chambres. »

CLEMENT : « Enfin, nous arrivons à la semaine du GAC, durant laquelle nous sommes **responsables de l'acheminement des étudiants entre la station de Val d'Isère et Grenoble**, pour l'aller comme le retour. C'est ici que nous pouvons voir **le côté logistique de notre poste** dans l'association. »

Comment se passe le démarchage des écoles en ZI ?

BRUNE : « Nous possédons le fichier contact des responsables ZI de l'année dernière, ce qui nous permet d'avoir à portée de mains tous les contacts des écoles et des administrations. Nous recherchons également le moindre mail qui pourrait nous donner l'opportunité d'entrer en contact avec une nouvelle école ! Le but étant de **contacter les administrations, pour avoir une redirection directe vers les responsables des associations des écoles** et faciliter nos échanges. »

CLEMENT : « Ce qui se passe également pendant les AT, c'est que nous avons une liste prédéfinie d'écoles dont nous n'avons pas eu de retour. Alors, **nous nous présentons directement devant les écoles, avec pour but de pouvoir entrer et de présenter notre projet** !

Ces situations demandent **beaucoup de détermination et un fort pouvoir de négociation**, qui peut d'ailleurs être fragilisé à cause de la barrière de la langue.

Généralement, **ça se passe super bien** ! Les administrations sont plutôt **réceptives à notre projet, grâce à l'ampleur et à la réputation du GAC**. »

Comment la ZI se différencie de la ZF ?

CLEMENT : « **Nous nous dirigeons exclusivement vers les étudiants étrangers**, et avons pour but d'en ramener autant que possible, on parle quand même de la **coupe du monde de ski** ! Nous avons pour **objectif d'avoir un univers multiculturel pendant le GAC** ! »

BRUNE : « Sur la deuxième partie de l'année, concernant la gestion client, nous nous **regroupons avec les commerciaux de la ZF** car les étudiants français restent une majorité de participants et donc représentent une plus grande charge de travail. Ceci explique notre regroupement avec la ZF, même si bien entendu, les étudiants étrangers restent notre priorité ! »

« Nous avons pour objectif d'avoir un univers multiculturel pendant le GAC ! »



BRUNE : « On a beaucoup de nouvelles écoles intéressées pour participer au GAC cette année, avec des pays comme l'Allemagne, l'Autriche, le Danemark, notamment grâce à des étudiants étrangers en échange à GEM. **Cette année sera une réussite en intégrant plus d'étrangers, forcément venus de pays limitrophes avec la France.** Cela va permettre d'accroître la visibilité du GAC à l'international, ce qui représente un travail de plusieurs années. »

« Cette année sera une réussite en intégrant plus d'étrangers. »



CLEMENT : « Il y a un gros travail de communication réalisé cette année auprès de l'administration. **Nous sommes dans une grosse école qui a beaucoup de partenaires à l'étranger,** ce qui peut nous permettre d'avoir les contacts que nous recherchons. On peut ainsi envoyer des mails assez régulièrement : **on s'appelle le GEM Altigloss Challenge, ce qui fait une belle pub pour l'école.** Ça permet à GEM d'être connue à l'international, c'est du gagnant-gagnant ! La responsable des partenariats de GEM met souvent en fin de mail un petit message qui redirige vers notre site. C'est un très bon moyen de toucher les 170 écoles partenaires. Mais **c'est principalement le démarchage en direct des étudiants qui nous permet de voir le fruit de notre travail.** Les mails envoyés en masse via l'administration ne sont pas toujours suffisants. »

Comment vous organisez-vous dans votre travail ? Comment les tâches sont-elles réparties ?

BRUNE : « Avec Juliette, nous avons beaucoup travaillé sur l'Altigloss Tour en Zone Internationale dernièrement. **Chacun de nous trois est responsable de deux journées durant la semaine, avec la liste des écoles dans lesquelles nous allons passer.** On travaille surtout en fonction des contacts qu'on a déjà, et on cherche toujours à en récupérer le plus possible. Donc on se répartit les zones et on ne s'arrête jamais de chercher. »

« C'est principalement le démarchage en direct des étudiants qui nous permet de voir le fruit de notre travail. »



Rencontrez-vous des difficultés ?

CLEMENT : « Une difficulté majeure concerne les administrations des écoles : on obtient très rarement de réponse à un mail. Ce sont surtout les étudiants qui sont les plus avenants ! **Mais le plus gros problème, ce sont les dates** : du 16 au 23 mars, la semaine est banalisée à GEM. Mais pour beaucoup d'écoles, notamment à l'étranger, c'est une période d'examen. **Il faut donc qu'on négocie longuement avec les administrations.** »

JULIETTE : « Quant à moi, je découvre tout simplement ! J'essaie de faire de mon mieux, et je trouve compliqué de trouver de nouveaux contacts. On ne trouve pas toujours ce qu'il faut sur les sites internet des écoles. Néanmoins, je suis très contente d'avoir intégré ce poste ! **J'espère me professionnaliser, et je sais que c'est une très belle expérience** : parler à des gens venus d'un autre pays, dans le cadre d'un événement de si grande ampleur, c'est fou ! »

Quel premier bilan faites-vous de cette expérience ?

BRUNE : « C'est un poste très transversal ! **On touche à énormément de domaines** : on fait de la logistique et de l'événementiel en organisant les AT, on fait du démarchage des écoles partenaires pour trouver le plus d'étudiants possibles... Donc on développe des compétences présentes dans chaque pôle de l'association. »

CLEMENT : « A titre personnel, je trouve que ce poste est **hyper challengeant, car on a beaucoup de liberté** : on peut démarcher à l'infini, aller chercher qui on veut, se fixer les objectifs qu'on veut... On a conscience de l'importance de notre poste, car on réserve un nombre de lits à l'avance et si on ne trouve pas assez d'étudiants pour le GAC, nous sommes en perte. **On est en contact avec le président de l'asso Baptiste Lanne qui centralise toutes les infos pour les lits et les relations avec la station, donc on se sent au cœur de l'asso.** Et en effet, le poste est hyper transversal notamment avec la Com, pour avoir le plus de visibilité possible, et les Partenariats, concernant les données des clients. **Bref l'expérience est challengeante et très intéressante !** »