

Le point sur...

ALLER PLUS LOIN DANS VOTRE ACTUALITE

EMPLOI FORMATION

DECEMBRE 2006 / JANVIER 2007

SOMMAIRE

- **LA CVTHEQUE DU COMMERCE INTERENTREPRISES : QUELS PROFILS ? (P.1)**
- **RELATIONS ENTREPRISES / ECOLES : DEVEZ-VOUS PARTENAIRES DE VOS FUTURS COLLABORATEURS ! (P.3)**
- **POUR VOTRE TAXE D'APPRENTISSAGE, VOTEZ CGI ! (P.5)**
- **LE COMMERCE INTERENTREPRISES SUR LES BANCS DE L'ECOLE (P.6)**
- **LE TOUR DE FRANCE DU COMMERCE INTERENTREPRISES (P.7)**

LA CVTHEQUE DU COMMERCE INTERENTREPRISES : QUELS PROFILS ?



Ce service d'e-recrutement, en libre accès sur capinterentreprises.com pour les entreprises inscrites et pour les internautes, est en ligne depuis 6 mois. A l'heure d'un premier bilan, les statistiques obtenues à partir du trafic sur la CVthèque permettent à la CGI de compiler des données qualitatives et quantitatives sur : les métiers les plus recherchés, les formations récurrentes, la fréquence des besoins en offres ou en demande d'emploi selon les régions, les tranches d'âges des candidats, etc.

■ Quelques données générales

- Un total de 660 CV enregistrés
- 90% recherchent un emploi
- 10% recherchent un stage ou un contrat d'apprentissage

■ Les postes recherchés

- Les fonctions majoritairement recherchées
- 54% recherchent un emploi dans le commerce et la vente
- 17% recherchent un poste en transport et logistique

➤ La concentration géographique

- 40% recherchent en Ile de France
- 8% recherchent un poste en Rhône-Alpes

➤ Les contrats les plus demandés

- 56% recherchent un CDI
- 42% recherchent tout type de contrat

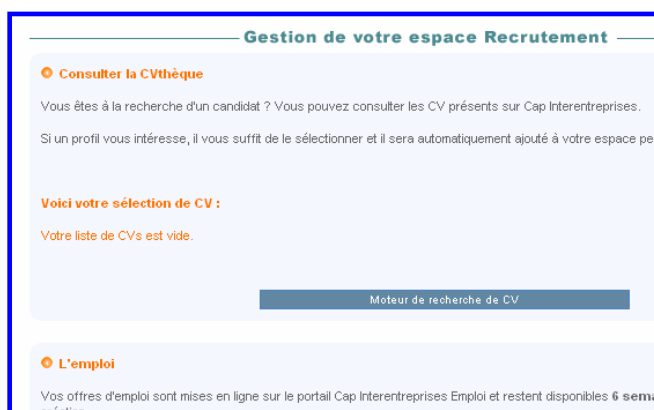
▪ Les profils récurrents

➤ L'expérience des candidats

- 52% de non cadres et 48% de cadres
- 56% de débutants et 44% de confirmés

➤ La répartition des diplômes

- 30% ont un niveau Bac+2
- 23% ont un niveau Bac+5
- 20% ont un niveau Bac+3/4
- 17% ont un niveau Bac
- 10% ont un niveau CAP/BEP



Cet outil est un média de recrutement de collaborateurs motivés très avantageux pour les entreprises du commerce B to B. En effet, la CVthèque leur permet :

- d'avoir un accès gratuit à un vivier de candidatures,
- de limiter le tri à faire grâce à la qualification de ces profils,
- d'entrer librement en contact avec des candidats, sans intermédiaire.

Enfin, pour attirer de plus en plus de jeunes et de demandeurs d'emploi sur cette CVthèque, les entreprises doivent déposer leurs offres d'emploi, de stage ou de contrat en apprentissage sur capinterentreprises.com : Diffusez vos offres gratuitement sur Keljob !

En déposant des offres d'emploi sur www.capinterentreprises.com, vos annonces paraîtront gratuitement sur un des premiers sites d'emploi nationaux :

Sur KELJOB.COM : transfert gratuit de vos offres, renouvelées tous les 15 jours pendant 6 mois à partir de janvier 2007. KELJOB, c'est :

- 3 Millions de visiteurs par mois.
- Récente fusion avec le site cadreemploi.fr.

A titre indicatif : Coût d'une annonce hebdomadaire sur KELJOB : 658 € TTC.

Rendez-vous sur www.capinterentreprises-pro.com.



RELATIONS ENTREPRISES / ECOLES : DEVENEZ PARTENAIRES DE VOS FUTURS COLLABORATEURS !

La CGI s'implique depuis plusieurs années dans l'évolution des diplômes commerciaux, notamment des diplômes importants pour la branche tels que le BTS Négociation Relation Client, le BTS Technico commercial ou encore le BTS Commerce international. Pour faciliter la mise en œuvre de ces diplômes rénovés ou en cours de rénovation, la CGI travaille au développement de partenariats Ecole Entreprise.

■ **BTS Négociation Relation Client (BTS NRC) : de la « Force de vente » à la « Relation Client »**

➤ Quel contenu ? Pour quel métier ?

Aujourd'hui 13000 étudiants sont inscrits en BTS NRC et on note une tendance à la hausse du nombre d'inscrits.

Ce diplôme a été mis en œuvre en 2004 en remplacement du BTS Force de Vente. Les premiers diplômés NRC sont entrés sur le marché de l'emploi en juin 2006. Le titulaire du BTS NRC entre le plus souvent directement dans la vie active et exerce un métier centré sur la gestion de la relation clientèle et d'un portefeuille de clients. Ainsi, en début de carrière, il pourra exercer des fonctions de : prospecteur, télévendeur, vendeur itinérant, représentant, conseiller commercial, chargé de clientèle... et évoluera vers des fonctions de : chargé de clientèle senior, commercial Grands Comptes,... Ce BTS forme des commerciaux pour les entreprises qui vendent des produits ne nécessitant pas de compétences techniques très poussées (contrairement au BTS Technico-commercial)

➤ Quelles évolutions ?

Le contenu du BTS NRC est plus adapté à la réalité professionnelle que celui du BTS Force de vente. Les savoir faire attendus des titulaires du diplôme relèvent de :

- La vente et gestion de la relation client : création et développement d'un portefeuille de clients, négociation – vente, entretien d'une relation client durable, fidélisation...
- La production d'informations commerciales : prospection, gestion de l'information commerciale, intégration des données dans le système d'information commercial,...
- L'organisation et management de l'activité commerciale : constitution et organisation de l'équipe commerciale, pilotage et évaluation de l'activité,...
- La mise en œuvre de la politique commerciale : déclinaison de l'offre commerciale dans ses différentes dimensions notamment en terme de services associés...

Autre spécificité : le projet commercial à mener sur les deux années d'études. Douze à quatorze semaines de stage sont programmées sur les deux années. Pendant ces périodes de stage, les étudiants doivent réaliser un projet commercial. Ce projet est commandité par l'entreprise qui accueille l'étudiant en stage, encadré par l'entreprise d'accueil, l'étudiant et l'équipe pédagogique. Il fait l'objet de séances de travail en amont des périodes de stage, d'un suivi pendant le stage et d'une évaluation en fin de formation.

■ **BTS Technico-commercial (BTS TC) : la double compétence en action**

➤ Quel contenu ? Pour quel métier ?

Ce BTS est en renouvellement rénové. Aujourd'hui 2300 étudiants sont inscrits en BTS Technico-commercial toutes options confondues.

Le BTS Technico commercial a la particularité, au regard des autres formations commerciales et notamment du BTS NRC, de développer chez les étudiants une double compétence technique et commerciale.

Ce BTS a pour objet de former des technico –commerciaux c'est à dire des négociateurs – vendeurs qui assument le rôle d'interface entre l'entreprise et le client et qui soient capables de traduire les besoins du client en langage technique, de formuler la solution et d'assurer l'accompagnement. Il s'agit de former des commerciaux maîtrisant des savoirs industriels et non des techniciens supérieurs du secteur industriel.

Le titulaire de ce BTS est donc appelé à devenir vendeur, attaché commercial, chargé de clientèle, chargé d'affaires, responsable commercial,... dans le négoce interindustriel

➤ Quelles évolutions ?

Il n'existait auparavant que 5 options à ce BTS (génie électrique et mécanique, bois et dérivés, matériaux souples, matériaux du bâtiment, travaux publics) dont une seule, l'option génie électrique et mécanique concentrait 90% des effectifs d'étudiants. Ces options étaient devenues très restrictives compte tenu de la diversité des secteurs qui emploient des technico-commerciaux. La solution a été de créer un diplôme unique avec un tronc commun et des spécialités sectorielles susceptibles d'évoluer en fonction des besoins en recrutement locaux. A la rentrée scolaire 2006, on dénombrait 10 spécialités industrielles de référence. L'autre nouveauté : la mise en œuvre de la démarche de projet (sur le même modèle que le BTS Négociation Relation Client). Les premiers diplômés de ce nouveau BTS seront sur le marché de l'emploi en juin 2008.

▪ **BTS Commerce international : en route pour l'étranger !**

➤ Quel contenu ? Pour quel métier ?

Ce BTS, formation phare pour les sociétés qui ont une activité à l'international, est en cours de rénovation. Aujourd'hui 3500 étudiants sont inscrits en BTS Commerce international. Les jeunes diplômés s'insèrent comme assistant import, assistant commercial export, assistant chef de produit export... et évoluent après quelques années d'expérience vers les fonctions de commercial export, chef de produit, chef de zone voire acheteur à l'international.

➤ Quelles évolutions ?

Le BTS actuel met l'accent sur les techniques de l'international. Il s'agit d'un BTS trilingue (français + 2 langues étrangères) qui nécessite à l'entrée un bon niveau en langues étrangères. Une période de stage de 8 semaines à l'étranger est obligatoire au cours des deux années.

Ce BTS est en cours de refonte dans un cadre européen pour harmoniser les programmes de formation à l'échelle européenne, augmenter la mobilité des étudiants en cours de formation et dans leur recherche d'emploi et surtout faciliter le recrutement des entreprises à l'échelle européenne.

Ce BTS sera davantage en phase avec l'évolution des pratiques des professionnels de l'international. Il sera notamment moins axé sur les aspects administratifs de l'international et davantage sur la vente à l'export et la négociation interculturelle. La pratique professionnelle des langues étrangères sera privilégiée ainsi que l'utilisation des NTIC dans un environnement professionnel.

La mise en œuvre de ce nouveau BTS est prévue pour la rentrée scolaire 2007.

▪ **Quel partenariat Ecole / Entreprise dans le B to B ?**

En tant qu'organisme collecteur de la taxe d'apprentissage du commerce interentreprises, la CGI soutient plus de 300 établissements de formation initiale et centre de formation des apprentis sur le territoire national (uniquement sur les fonds libres de la taxe d'apprentissage) et plus

spécifiquement les sections de technicien supérieur Technico-commercial, Négociation Relation Client, Commerce international.

La CGI est également partenaire de la plateforme www.bts-tc.org, plateforme électronique des sections TC de France. Cet outil permet la mise en relation de l'ensemble des STS entre elles mais surtout avec les partenaires professionnels et les étudiants en entreprise.

La CGI travaille aussi à la constitution d'un réseau d'écoles et d'entreprises au niveau européen susceptibles de mettre en œuvre la mobilité des étudiants de BTS Commerce international rénové.

Enfin, la CGI est un partenaire privilégié de l'Inspection générale de l'Éducation Nationale dans l'organisation de plusieurs séminaires sur le partenariat Ecole / Entreprise :



- Le 8 février 2007 au lycée hôtelier de Clichy dédié au BTS Négociation Relation Client
- Le 14 mars 2007 au lycée Raspail à Paris dédié au BTS Technico-commercial
- Le 13 et 15 mars 2007 au lycée hôtelier de Clichy dédié au BTS Commerce international
- Le 26 mars 2007 au Lycée hôtelier Lesdiguière à Grenoble dédié au BTS Technico-commercial

Ces séminaires permettront d'instaurer ou de poursuivre un véritable échange entre les enseignants de ces formations de toute la France et les professionnels du commerce interentreprises.

Ces séminaires permettront aux professionnels de :

- témoigner des spécificités des métiers commerciaux dans le commerce interentreprises ;
- exprimer leurs besoins et leurs attentes et d'échanger avec les enseignants dans le cadre d'ateliers ;
- s'impliquer pour que la formation des jeunes réponde aux besoins de leurs entreprises.

...et aux enseignants de nouer des relations de partenariat durables avec les professionnels.

POUR VOTRE TAXE D'APPRENTISSAGE, VOTEZ CGI !

Près de 20 000 plaquettes d'information sur l'organisme collecteur de la taxe d'apprentissage CGI ont été diffusées en janvier 2007 pour sensibiliser les entreprises du commerce interentreprises.



Cette large campagne de communication a pour but d'informer les entreprises du B to B sur les actions menées par la CGI en faveur de la branche pour :

- adapter et soutenir les formations initiales répondant aux besoins des entreprises,
- favoriser les échanges et renforcer les partenariats entre le système éducatif et les professionnels,
- faire connaître le commerce interentreprises, ses métiers, ses formations aux jeunes, aux familles, aux demandeurs d'emploi et aux représentants de l'Éducation nationale.

Par ailleurs, la CGI a envoyé à l'ensemble des établissements soutenus par les fonds libres de la taxe d'apprentissage 2006 un questionnaire détaillé et complet pour faire le bilan du partenariat avec les professionnels du B to B et de l'utilisation des sommes perçues. L'objectif est de créer un réseau d'établissements partenaires toujours plus efficient, au plus proche des besoins du commerce interentreprises.

LE COMMERCE INTERENTREPRISES SUR LES BANCS DE L'ECOLE !

Le 8 décembre dernier, le Ministère de l'Education nationale et la CGI ont présenté le dernier outil pédagogique du commerce B to B : la Tribu du commerce interentreprises. Etaient présents les organisations professionnelles de la branche, le MEDEF, la DCASPL, l'ONISEP et la presse professionnelle et jeunesse.



▪ L'option de découverte professionnelle en classe de 3ème : pour quoi faire ?

Madame Jacqueline MENAGE, Chef du bureau du partenariat avec le monde professionnel et des commissions professionnelles consultatives au Ministère de l'Education nationale, a présenté cette option, mise en place en 2005/2006, à titre expérimental, dans un tiers des collèges.

En 3 heures par semaine, elle a pour objectif de faire découvrir aux jeunes le monde professionnel, ses métiers et ses formations. Elle permet aux entreprises et aux organisations professionnelles de pénétrer l'univers des jeunes dès leurs premiers choix d'orientation. Au vu du succès de cette option, le Ministère de l'Education nationale a décidé de l'étendre à tous les collèges de France pour la rentrée 2006/2007.

▪ Les entreprises du commerce B to B à l'assaut des jeunes générations ?

M. Hugues POUZIN, Directeur Général de la CGI a souligné l'engagement de la Confédération aux côtés du Ministère, dans le cadre de leur convention de coopération, pour informer les familles et les jeunes, soutenir les formations adaptées aux métiers de la branche et développer les partenariats école / entreprise. La Tribu du commerce interentreprises répond à 2 des objectifs de la CGI et pourrait susciter de nouvelles vocations.

▪ La Tribu, qu'est ce que c'est ?



C'est un kit d'animation de cours pour les enseignants. Constitué d'un plateau de jeu et de cartes, d'un DVD et d'un module web, chaque professeur peut personnaliser son cours et faire découvrir le commerce interentreprises à sa classe. Diffusé depuis septembre 2006 aux 7130 collèges de France, il propose plusieurs parcours pédagogiques.

▪ Comment ça marche ?

L'enseignant peut présenter le commerce B to B à ses élèves selon 6 scénarios différents : un cours magistral sur la base de questions/réponses ; ou un quiz sur ordinateur pour tester individuellement ses connaissances et obtenir le meilleur score ;



ou encore l'animation d'un cas pratique livré dans la pochette pour être, le temps d'une séance, un véritable acteur du commerce B to B.



Afin de faciliter l'approche de l'enseignant, la Tribu contient également un manuel d'utilisation de chacun des scénarios.

La Tribu est accessible depuis la page d'accueil du portail emploi formation www.capinterentreprises.com.

LE TOUR DE FRANCE DU COMMERCE INTERENTREPRISES !

Après 4 manifestations sur Paris depuis le mois de septembre dernier, la CGI poursuit son programme de participation aux salons de l'emploi et de la formation.

Désormais, le commerce interentreprises sera représenté en province, tout au long de l'hiver.

▪ Le Mondial des Métiers, à Lyon

du 1^{er} au 4 février prochain, à Eurexpo, la CGI présentera les métiers et les entreprises de la branche à des élèves issus majoritairement des classes de 3^{ème}, à leurs parents et à leurs professeurs. L'outil de communication le mieux adaptés à ces cibles est la collection de fiches métiers « Qui suis-je » : informations pratiques sur le contenu de la fonction, les compétences et les qualités nécessaires, les possibilités d'évolutions et les formations les mieux adaptées.

Retrouvez la CGI sur le stand n° D6, allée D, Hall 9

▪ Le Salon Sup'Alternance à Lille

Organisé par Studyrama, ce salon se déroulera les 16 et 17 février 2007, à l'hippodrome de Marcq en Barœul. Il est divisé en 2 espaces, l'un dédié à l'alternance et l'autre aux formations supérieures. Présente sur ce dernier, la CGI souhaite rencontrer les étudiants de 1^{er} et 2^{ème} cycles, afin d'orienter leur choix de formation supérieure en fonction des métiers de la branche et des besoins en recrutement des entreprises.

(Les coordonnées du stand de la CGI seront disponibles très prochainement dans la rubrique « Actualités » en page d'accueil de www.capinterentreprises.com et sur www.cgi-cf.com.)

▪ Les Emplois en Seine à Rouen

Les 15 et 16 mars prochain, la CGI participera à ce « carrefour pour l'emploi », situé à AggloExpo de Rouen. Ce salon mobilise les demandeurs d'emploi de la région. Ce sera l'occasion de présenter les entreprises du commerce B to B et leurs opportunités, notamment grâce au portail www.capinterentreprises.com. Les visiteurs pourront s'inscrire en ligne sur la CVthèque, sur le stand de la CGI, afin de proposer directement et gratuitement leur candidature aux professionnels de la branche.

(Les coordonnées du stand de la CGI seront disponibles très prochainement dans la rubrique « Actualités » en page d'accueil de www.capinterentreprises.com et sur www.cgi-cf.com.)

▪ **Rappel**

Pour renforcer notre impact auprès de ces publics, nous invitons nos membres à présenter leurs secteurs d'activité, leurs métiers, leurs opportunités, à nos côtés, lors de ces manifestations.

Si l'un des salons mentionnés vous intéresse en particulier, vous pouvez commander un stand auprès de l'organisateur désigné et demander à être à proximité de notre emplacement, afin d'optimiser notre rayonnement sur le salon.

Vous pouvez également venir représenter votre entreprise ou votre secteur d'activité sur notre stand.

Enfin, vous pouvez nous transmettre de la documentation, que nous diffuserons au public du ou des salons choisis.



La réservation des emplacements sur les salons s'effectue dans la limite des stands encore disponibles. Nous vous invitons donc à prendre vos dispositions, selon vos choix, dans les meilleurs délais. En outre, nous vous remercions de nous informer de vos intentions en amont des dates indiquées, afin que nous puissions préparer au mieux nos événements.

**Salon de l'Education : l'aventure des métiers
Paris, novembre 2006**

Contacts :

Emmanuelle REY
Tel : 01 44 55 35 02
erey@cgi-cf.com

Perrine CHATELAN
Tel : 01 44 55 35 14
pchatelan@cgi-cf.com