

Des liens très forts avec les entreprises...

(article publié au JSL le 24/11/2007)

BTS TECHNICO-COMMERCIAL DE CASSIN :

Enseignants et étudiants invitent les entreprises

à préparer l'avenir

Les entreprises, à l'incitation d'enseignants, sont parties à la rencontre des étudiants. Ce n'est qu'un point de départ...

Les entreprises se plaignent souvent d'un fossé qui existerait entre l'Education nationale et elles-mêmes. Certains enseignants en sont conscients et essaient de changer les choses. La démarche des professeurs du BTS Technico-commercial du Lycée René-Cassin s'inscrit bien dans ce contexte. Pour faire connaître aux étudiants de première année, la richesse du bassin d'emploi local, ils ont décidé d'inviter un échantillon des entreprises partenaires. Après un accueil des invités par le proviseur-adjoint, Jean-Claude Meunier et le chef de travaux, Olivier Reviron, les professeurs coordonnateurs Gino Ceddia (Économie et Gestion) et Christophe Roux (Techniques industrielles) présentent le nouveau BTS Technico-commercial de Mâcon libellé : " Équipements, fournitures et services techniques ". Ils rappellent que le choix de cette spécialité est le résultat d'une enquête menée par les enseignants auprès des entreprises du bassin d'emploi local impliquées dans la vente et le négoce de biens et services industriels. Ce BTS Technico-commercial permet aux étudiants d'acquérir en deux ans une double compétence : un savoir-faire technique : connaissance des processus de fabrication ; un savoir-faire commercial : gestion de projet, développement de clientèles, management commercial, communication et négociation.

Pendant la formation, les étudiants réalisent un projet technico-commercial au sein d'une entreprise d'accueil. 14 semaines de stages réparties sur les deux années sont prévues pour mener à bien ce projet.

La parole est ensuite donnée aux représentants des entreprises. Après une présentation de leurs domaines d'activité respectifs, ils présentent les projets professionnels conduits actuellement par les étudiants de seconde année au sein de leur entreprise et rappellent ce qu'ils attendent d'un technico-commercial. " Qualités d'écoute, disponibilité, bon niveau technique et commercial mais également un niveau satisfaisant en anglais " sont cités par la majorité des intervenants. Les postes occupés en début de carrière : commercial itinérant, commercial sédentaire, chargé d'affaires, responsable produit. Les évolutions de carrière peuvent être importantes : chef d'entreprise, chef de produit, chef de projet, responsable marketing.

Les étudiants ont ainsi pu mesurer la richesse du bassin d'emploi local et les facettes de la fonction technico-commerciale dans les entreprises. Les débouchés des jeunes diplômés du BTS Technico-commercial sont assurés. Comme le souligne Frédéric Penot ancien diplômé du BTS Technico-commercial aujourd'hui chez Areva " Les postes assurés sont divers et variés selon la taille et la structure de l'entreprise. Ils sont également fonction des ambitions individuelles et des capacités de travail ". Les étudiants et leurs professeurs ne pouvaient que remercier chaleureusement, Nabilah Bensar et Frédéric Penot (Areva), Laure Bouleaud (Descours et Cabaud), Agnès Catoire (Point P), Frédéric Charvoz (EMS), Jean-Jacques Dumas (Clemessy), Béatrice Lauprêtre (Lauprêtre), Jean Martins (Comptoir des Fers), Didier Prudon (AD Jullien), Norbert Thivent (Lyon Électricité) pour leurs exposés et leurs conseils.

Afin de garder le contact avec toutes les entreprises partenaires, Christophe Roux a préparé à l'attention de tous les maîtres de stage, un code d'accès et un mot de passe pour la plate-forme collaborative du BTS technico-commercial de Mâcon, où professeurs, étudiants, et professionnels partenaires pourront communiquer : diffuser des informations, déposer des CV, des offres d'emplois qui pourront être consultés au niveau local mais aussi national.

L'adresse électronique de cette plate-forme collaborative est : <http://btstcmacon.org/>

Comme le souligne Gino Ceddia " Pour des formations de type BTS comme la nôtre, la rencontre et la collaboration avec nos entreprises partenaires est une nécessité. Elle nous permet de garder le contact avec le terrain, renforce la motivation de nos étudiants et surtout favorise leur insertion professionnelle ".

Le mot de la fin revient à Frédéric Charvoz, PDG de la société EMS (Electro-mécanique services) " Je ne pensais pas que des enseignants étaient capables d'organiser une rencontre de cette qualité. "

Le fossé n'est sans doute pas aussi grand qu'on l'imagine.

H.R.

Journal de Saône et Loire

Samedi 24 novembre 2007

