

# ÉCONOMIE/COMMERCE/GESTION

## Les études courtes

---

Vente, finance ou gestion commerciale dans le commerce interentreprises, les industries ou les services... Toutes les entreprises sont à la recherche de commerciaux ou de techniciens, et les titulaires de BTS et de BUT répondent bien à cette demande.

### **1. Les BTS (Brevet de technicien Supérieur) : Bac+2**

#### **BTS CG - Comptabilité et Gestion**

Le titulaire du BTS est technicien supérieur comptable. Il est chargé de traduire de manière comptable toutes les opérations commerciales ou financières puis d'analyser les informations dont il dispose pour préparer les décisions de gestion.

Il peut travailler dans un cabinet comptable, au service comptabilité d'une entreprise ainsi que dans une banque, une société d'assurances ou une administration.

#### **BTS CCST - Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques**

Comme son nom l'indique, il associe un savoir-faire commercial à un savoir-faire technique. Il propose de nombreuses options : agroalimentaire, habillement et ameublement, matériel agricole, équipements automobiles... Le titulaire de ce BTS débute en tant que vendeur négociateur ou vendeur technico-commercial, itinérant ou sédentaire pour une entreprise industrielle ou commerciale.

Spécialisé dans un domaine industriel, le technico-commercial est l'interface entre les services de production et le service vente. Il exerce cinq fonctions essentielles : la vente de solutions techniques, le développement de clientèle, la gestion de l'information, le management et la mise en œuvre de la politique commerciale de l'entreprise.

#### **BTS MCO - Management Commercial Opérationnel**

Le titulaire de ce BTS est formé pour prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand...). Dans ce cadre, il remplit les missions suivantes : management de l'équipe, gestion opérationnelle de l'unité commerciale, gestion de la relation client, animation et dynamisation de l'offre. En fonction de la taille de l'entreprise et dans certains cas après quelques années d'expérience, il peut devenir chef de rayon, directeur adjoint de magasin, animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, vendeur-conseil, téléconseiller, responsable e-commerce, responsable d'agence, manager de caisses, chef des ventes, etc.

#### **BTS NDRC - Négociation et Digitalisation de la Relation Client**

Le titulaire de ce BTS est un vendeur, manager commercial, qui prend en charge la relation client dans sa globalité. Il communique et négocie avec les clients, exploite et partage les informations, organise et planifie l'activité, met en œuvre la politique commerciale. Il contribue ainsi à la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise. Pour mener à bien les missions qui lui sont confiées, il doit maîtriser les technologies de l'information et de la communication.

### BTS Gestion de la PME

Le titulaire du BTS gestion de la PME est le collaborateur direct du dirigeant ou d'un cadre dirigeant d'une petite ou moyenne entreprise (5 à 50 salariés). Son travail se caractérise par une forte polyvalence à dominante administrative : gestion de la relation avec la clientèle et les fournisseurs, gestion et développement des ressources humaines, organisation et planification des activités (réunion, déplacements, événements...), gestion des ressources, pérennisation de l'entreprise, gestion des risques, communication globale. Il participe à ces activités en exerçant tout particulièrement des fonctions de veille, de suivi et d'alerte. Compte tenu de sa position d'interface interne et externe, il doit développer une forte dimension relationnelle.

### BTS Commerce International

Le titulaire de ce BTS travaille généralement pour une société de négoce, une entreprise industrielle ou commerciale, voire un organisme de conseil et d'appui (Chambre de commerce et d'industrie, collectivités territoriales etc...). Il assure une veille permanente sur les marchés étrangers afin de préparer au mieux les décisions commerciales. Il prospecte à l'achat et à la vente, élabore des offres, vend et participe au processus de négociation à l'achat. Il assure le suivi administratif et commercial des ventes et des achats et coordonne les services support et les prestataires extérieurs. Travailler dans un contexte pluriculturel implique la maîtrise d'au moins deux langues dont l'anglais ainsi que l'utilisation permanente des technologies de l'information et de la communication.

## **2. Les BUT (Bachelor Universitaire de Technologie) : Bac+3**

### BUT GEA - Gestion des Entreprises et des Administrations

Le BUT GEA comporte 4 parcours : « Contrôle de Gestion et Pilotage de la Performance » (CG2P) ; « Gestion Comptable Fiscale et Financière » (GC2F) ; « Gestion Entrepreneuriat et Management des Activités (GEMA) » ; « Gestion et Pilotage des Ressources Humaines » (GPRH).

#### Zoom sur le BUT GEA de l'Université Côte d'Azur (UCA) - Site de Nice

Le titulaire du BUT Gestion des Entreprises et des Administrations (GEA) est responsable de la gestion et de l'organisation quotidienne d'une entreprise ou d'une administration au niveau logistique, commercial et des ressources humaines. Il est particulièrement opérationnel en gestion, finance et comptabilité. Il est chargé de mettre en place des systèmes d'information et réparer les éventuels dysfonctionnements de l'organisation.

### BUT GACO - Gestion Administrative et Commerciale

Le BUT GACO forme les étudiants à l'assistance de responsables d'entreprise de PME-PMI en gestion et communication.

La formation la plus proche est à Digne-les-Bains (04) avec le parcours « Management Responsable de Projets et Entrepreneuriat » (MRPE).

### BUT TC - Techniques de Commercialisation

Le BUT TC comporte 5 parcours : « Marketing digital, e-business et entrepreneuriat » (MDEE) ; « Business international : achat et vente » (BI) ; « Marketing et Management du point de vente » (MMPV) ; « Business développement et management de la relation client » (BDMRC) ; « Stratégie de marque et événementiel » (SME).

#### Zoom sur le BUT « TC » de l'Université Côte d'Azur - Site de Nice

Ce BUT forme des collaborateurs commerciaux capables de vendre, acheter, distribuer et gérer des stocks, surtout dans la grande distribution (chef de rayon), l'industrie (représentant) ou la banque (chargé de clientèle).

Cette formation est fondée sur un double impératif : fournir aux étudiants une connaissance approfondie des techniques commerciales afin de leur permettre d'utiliser en entreprise, leurs acquis théoriques et de les préparer à assumer rapidement des responsabilités. Cet enseignement fait aussi une large place aux techniques d'expression et de communication. Deux langues vivantes sont obligatoires dont l'anglais.

### **3. La poursuite d'études après un Bac+2**

Malgré une bonne insertion sur le marché du travail, les diplômés d'un Bac+2 ou Bac+3 sont nombreux à poursuivre leurs études, en particulier en Licence Pro pour les BTS, ce qui leur permet d'approfondir un secteur, par exemple la paie ou les ressources humaines.

Les titulaires d'un BUT, qui ont suivi une formation plus générale et plus théorique, sont mieux armés pour poursuivre des études longues à l'université ou en école de commerce.

#### **À l'université : les licences professionnelles**

Préparée en 1 an après un Bac+2 à l'université, la Licence Pro permet d'acquérir 1 spécialisation ou 1 double compétence.

#### **Zoom sur la Licence Pro « DistriSup Management » de l'Université Côte d'Azur (UCA). Site de Nice**

En partenariat avec de grandes surfaces, la licence Pro DistriSup Management vise à former les managers de rayons appelés à devenir les futurs cadres des entreprises de la Grande Distribution. Elle permet l'acquisition des compétences nécessaires aux fonctions de responsable achat/vente, logistique des métiers de la distribution. Cette formation renforce 2 aspects essentiels du profil de technico-commercial :

- les techniques de vente et de marketing de produits
- l'animation d'une équipe commerciale

#### **En école de commerce**

Les écoles de commerce ont mis en place un système d'admission parallèle destiné aux titulaires d'un Bac+2. Le recrutement se fait sur concours. Attention : la sélection reste très sévère !

### **4. Les formations courtes en écoles de management**

Une 100<sup>taine</sup> d'écoles spécialisées dans le management propose des formations courtes (Bac+3) type Bachelor.

Par exemple :

- le réseau de formation Negoventis (formations en 1 ou 2 ans à Bac+2/+3) <https://www.negoventis.cci.fr/>
- les écoles de chambres de Commerce (réseau CCI) qui délivrent des diplômes Bachelors (Bac+3) dans des ESC (Ecoles Supérieures de Commerce) ou des EGC (Ecoles de Commerce et de gestion) <https://www.cci.fr/ressources/formation/formation-bachelor-cci>
- l'IFAG (Institut de formation aux affaires et à la gestion). Bachelors en 1 an après un Bac+2. <https://www.ifag.com/>
- le réseau MB-Way, un réseau de 14 écoles de commerce. Bachelor en 1 an après un Bac+2. <https://www.mbway.com/>