

“ BACHELOR EGC
ÉCOLES DE COMMERCE BAC + 3 ”



DOSSIER
DE PRESSE



www.bachelor-egc.fr





SOMMAIRE

- 01** LES ÉCOLES DE GESTION ET DE COMMERCE
- 02** LA CARTE D'IDENTITÉ
- 03** LE PROCESSUS ÉDUCATIF
- 04** LE CONTENU DES ENSEIGNEMENTS
- 05** L'ÉQUIPE ET LES OUTILS PÉDAGOGIQUES
- 06** LE CHOIX DE SON MÉTIER
- 07** LES CONCOURS D'ENTRÉE

Relations presse :

Jean-Christophe Cattane

04 77 49 24 60

j-christophe_CATTANE@esc-saint-etienne.fr

Agence MCM

Marie-Claude Zitrone

04 91 31 47 37

contact@agence-mcm.com

2010 - 2011

LES ÉCOLES DE GESTION ET DE COMMERCE

Les EGC, comme les ESC, sont adossées aux Chambres de Commerce et d'Industrie et délivrent des diplômes reconnus par l'État.

Elles se distinguent sur plusieurs points :

- l'admission en EGC est post-bac et forme à bac + 3 ;
- le recrutement des étudiants EGC est plutôt un recrutement de proximité ;
- les PME-PMI locales et régionales sont très fortement impliquées au niveau de la formation, de l'enseignement, des stages et des débouchés proposés par les EGC ;
- les diplômés EGC bénéficient d'une insertion professionnelle forte et rapide ;
- le diplôme permet également une poursuite d'études (en master notamment).

Ainsi, fortement ancrées dans le tissu local, les EGC se sont données pour mission de répondre aux besoins des PME-PMI dans leurs recrutements liés aux métiers de la gestion et du commerce.





02 LA CARTE D'IDENTITÉ

Les Écoles de Gestion et de Commerce (EGC) représentent un ensemble de 34 campus répartis sur le territoire français (métropole, Dom-Tom) et à l'étranger (Maroc). Constituées en réseau, ces écoles proposent un cursus d'études supérieures de 3 ans dont 27 semaines minimum de stages en entreprises en France ou à l'étranger. Gérées par les Chambres de Commerce et d'Industrie et reconnues par l'État, leur enseignement et leur pérennité financière sont donc garantis.

Mis en place dans les années 80, le réseau EGC a su s'implanter, créer un outil de formation performant sans jamais cesser de perfectionner son enseignement pour rester en adéquation avec le monde du travail. Ainsi, l'insertion professionnelle est privilégiée et rapide à l'issue de la formation, 90% des diplômés trouvent un emploi dans les 6 mois qui suivent l'obtention de leur diplôme !

- **Un titre national, de niveau II, enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles : “Responsable en marketing, commercialisation et gestion”**
- **Pour un certain nombre d'écoles, un diplôme visé par le ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche**
- **Un positionnement Bachelor original et pertinent**

- **Un concept : la proximité**

- **Proximité avec le monde de l'entreprise :**
 - Adossement aux CCI, établissements publics
 - Ecoles créées par et pour les entreprises
 - Intervenants professionnels et enseignants hautement qualifiés
 - Importante offre de stages professionnels grâce aux relations de proximité entretenues avec les entreprises
 - Cursus développés et adaptés aux besoins concrets des entreprises
- **Proximité des enseignants, de l'encadrement des écoles avec chacun des étudiants :**
 - Accompagnement personnalisé pour favoriser l'épanouissement de chacun des étudiants
 - Construction tout au long du cursus du projet professionnel de l'étudiant
- **Proximité des implantations des écoles :**
 - Etablissements implantés en régions, proches des bassins d'emplois
 - Equipements et infrastructures de vie accessibles (logements, installations sportives...)
- **Proximité pour la dimension humaine des écoles**
 - Convivialité, vie étudiante...



La Carte d'identité (suite)

• Les innovations

- Une constante évolution face aux besoins des entreprises, le développement de l'esprit d'entreprendre renforcé dans les programmes
- Une adaptation des compétences développées chez les étudiants
- De nouveaux enseignements opérationnels : développement durable, entrepreneuriat, E-business, business games...

• La force du réseau

- Concours d'entrée commun : www.bachelor-egc.fr
- Caution de l'Assemblée des Chambres Françaises de Commerce et d'Industrie
- Mutualisation des moyens pédagogiques :
 - Charte qualité
 - Référentiel de formation commun
 - Production d'études de cas originales
 - Travail de veille au niveau national et international
- Des effectifs significatifs :
 - 3 000 étudiants formés chaque année
 - 950 diplômés par an
 - 16 000 anciens élèves

→ Des résultats : le bachelor EGC, une vraie valeur ajoutée

- une formation qui correspond aux attentes des entreprises,
- des diplômés opérationnels à la sortie de l'école,
- une insertion rapide sur le marché du travail : plus des 3/4 des étudiants trouvent un emploi en moins de 6 mois.

L'objectif des écoles : fournir aux entreprises une réponse immédiate à leurs besoins prioritaires en matière de recrutement et de formation. Cela induit des projets pédagogiques adaptés aux débouchés, des partenariats entre les professionnels de l'entreprise et ceux de la formation pour conduire et contrôler les enseignements.

L'approche pédagogique conduit à une réflexion collective de l'ensemble du réseau pour adapter, modifier et enrichir son cadre de référence. Qualités techniques et humaines des formateurs ; orientation et sélection à l'entrée des étudiants ; suivi individualisé de la formation ; optimisation des capacités et compétences ; appui à la recherche de débouchés. Telles sont les marques de fabrique de la méthode pédagogique EGC.

→ Au-delà de l'apprentissage théorique !

Le cursus est certes construit pour que les futurs diplômés maîtrisent les savoir-faire opérationnels. Mais, les qualités comportementales nécessaires pour répondre immédiatement aux attentes des entreprises, font aussi l'objet d'un apprentissage. Un processus éducatif volontaire des EGC qui se développe d'abord dans le travail pédagogique pur, puis, bien au-delà, dans le contexte plus large de la vie quotidienne.

Ainsi, l'organisation des "EGCiales", challenge de négociation commerciale, où l'ensemble des étudiants de 1^{ère} année, sont confrontés à des professionnels de la vente, sur des cas de négociation réels. Parallèlement depuis 2010, les EGC et la Fédération du Commerce Associé organisent le "Challenge E-business" : 40 équipes de 3^e année peuvent concourir à l'élaboration d'un projet permettant à une enseigne affiliée à la FCA d'améliorer ses ventes sur le net. En 2011, les 2 enseignes partenaires sont BB9 et Passion Beauté.

→ Une autre façon de concevoir l'enseignement : le suivi à la carte !

Pendant ses trois années d'études, l'étudiant bénéficie d'un suivi personnalisé. Rendu possible par la taille humaine des écoles et par la disponibilité des enseignants, ce fonctionnement démarque le réseau EGC des formations académiques. Les responsables EGC aideront le futur diplômé à réfléchir – sur le plan des connaissances comme sur celui de la maîtrise de ses aptitudes personnelles – à ses objectifs, à ses "axes de progression" afin qu'il mûrisse son projet professionnel et qu'il affirme sa personnalité. Acteur de sa formation, conscient de ses points forts et faibles, l'étudiant – parce qu'il aura pensé ses choix – sera adaptable aux structures et aux différents métiers qu'il prépare.

Ce suivi individuel, qui prend en compte les compétences comme les qualités humaines ouvre l'accès à un épanouissement personnel et à la confiance en soi qui valorisent au mieux le potentiel de chaque étudiant pour en faire un collaborateur créatif et responsable. Il permet d'affiner les choix de matières optionnelles et de stages qui correspondent le plus précisément au projet personnel et professionnel de l'étudiant. Un document individuel de suivi comprenant la notation, les conseils sur le travail, le comportement, l'implication, la marge de progression à l'école comme en entreprise est mis en place par l'école.

Les Écoles de Gestion et de Commerce garantissent :

- L'acquisition de savoir-faire opérationnels dans les domaines de la gestion et de l'action commerciale ;
- Une culture générale et une connaissance de l'entreprise, de son environnement et de ses évolutions ;
- Le développement de la maturité comportementale (développement personnel, créativité, autonomie, sens des responsabilités, aptitude au travail de groupe et à l'esprit d'équipe) ;
- L'intégration au monde de l'entreprise par l'intervention de professionnels, des échanges permanents avec le monde économique ;
- L'ouverture internationale par la pratique des langues des affaires, des échanges notamment grâce aux stages en entreprises, à l'éventuel semestre en universités étrangères, à l'accueil d'étudiants étrangers...

→ 1. Les contenus des programmes modularisés aux normes internationales déclinés en termes de compétences métiers.

La durée totale de l'enseignement est de 1 660 heures réparties sur trois ans (dont 1400 heures de tronc commun et 260 heures de spécialisations).

La formation comprend l'enseignement de 2 langues dont l'anglais et la connaissance opérationnelle d'une autre (intégration d'examens internationaux comme le TOEIC).

Répartition du projet pédagogique total sur 3 ans Une force : l'appartenance au réseau mais toujours doublée de la volonté d'intégrer les particularités locales		
Tronc commun	Spécialisations	Temps imparti pour les stages
1 400 h de formation sur 3 ans	260 h de spécialisations propres à chaque EGC	27 semaines minimum, dont: - 8 semaines minimum en fin de 1 ^{ère} année - 8 semaines minimum en fin de 2 ^e année à l'étranger - 12 à 16 semaines en fin de 3 ^e année

→ 2. Le contenu de l'enseignement commun aux écoles du réseau

L'ensemble des enseignements sont modularisés et aux normes européennes (ECTS).

Pôles	Compétences	Volume Horaire
Management et développement personnel	<ul style="list-style-type: none"> - Constituer une équipe - Animer une équipe de collaborateurs - Optimiser la circulation de l'information - Gérer un projet 	200 heures
Culture d'entreprise	<ul style="list-style-type: none"> - Analyser l'environnement économique et juridique de l'entreprise - Étudier et diagnostiquer le potentiel humain, commercial et financier de l'entreprise 	200 heures
Marketing et action commerciale	<ul style="list-style-type: none"> - Contribuer à la définition de la stratégie marketing et commerciale de l'entreprise - Organiser, gérer et contrôler la mise en œuvre des stratégies marketing et commerciales de l'entreprise - Faire un diagnostic commercial de l'entreprise et contribuer à son développement - Assurer des fonctions commerciales - Manager un service commercial ou un service marketing 	340 heures
Gestion	<ul style="list-style-type: none"> - Contribuer à la définition de la stratégie financière de l'entreprise - Organiser, gérer et contrôler la mise en œuvre de la stratégie financière de l'entreprise - Analyser la situation financière et contribuer à son développement - Manager le service financier 	340 heures
International	<ul style="list-style-type: none"> - Établir un diagnostic commercial de l'entreprise sur un marché international et contribuer à son développement - Contribuer à la définition de la stratégie marketing et commerciale de l'entreprise à l'international - Organiser, gérer et contrôler leur mise en œuvre - Assurer des fonctions commerciales à l'export ou à l'import 	320 heures
Spécialisations	<ul style="list-style-type: none"> - Modules spécifiques à chaque école 	260 heures
Total	<ul style="list-style-type: none"> - Tronc commun et spécialisations 	1 660 heures

→ 3. Les stages

Un tiers du temps de la formation est consacré aux expériences en entreprises, ce qui constitue un atout indéniable. La mission de fin d'études, choisie par l'étudiant en fonction de son projet professionnel et dont l'évaluation comptera pour l'obtention du diplôme, a une durée de 4 à 6 mois.

Année	1	2	3
Nombre de stages obligatoires	1 ou 2	1	1
Définition du stage	Production ou Commercialisation	À l'étranger	De pré-emploi
Durée minimum de stage	3 semaines	4 semaines	2 à 6 mois

L'organisation des stages découle de leur sélection en fonction d'intentions pédagogiques définies. Ce qui implique la définition d'objectifs précis, une convention entre l'entreprise et l'école, le suivi par un intervenant de l'école, et enfin l'évaluation par l'entreprise et par l'école.

Trouver des stages en accord avec leur projet professionnel est à la charge des étudiants (cours de techniques de recherche). Chaque école implantée régionalement dispose d'un carnet d'adresses et d'une banque de données.

Objectifs pédagogiques des stages répartis sur 3 ans	Préparation en amont	Sur le terrain	Exploitation de l'expérience en aval
<ul style="list-style-type: none"> - Acquisition savoir-faire professionnels, - Acquisition d'une autonomie progressive 	<ul style="list-style-type: none"> - S'entraîner à appréhender le milieu que l'on va intégrer - Prévoir des outils d'information et d'investigation 	<ul style="list-style-type: none"> - Connaissance de l'entreprise - Mise en œuvre des capacités d'intégration, d'adaptation, de communication - Développement du sens des responsabilités 	<ul style="list-style-type: none"> - Décrire - Analyser - Comprendre - Expliquer - Faire un bilan de ses acquis

→ 4. Modalité d'attribution du titre RNCP

Evaluation	Pondération	Fonctionnement		
Contrôle continu sur les 3 années dans les différentes matières (y compris les rapports de stage)	70% maximum	Chaque école fixe sa pondération par matière et type d'épreuve. Le passage en année supérieure s'obtient en ayant au moins 10 sur 20 au contrôle continu, ou dans le cadre des ECTS, le nombre de crédits nécessaires.		
Examen final national sur le contenu du tronc commun à l'issue de la 3 ^e année	10% minimum	Epreuve de gestion Epreuve de marketing		
Évaluation de la mission de fin d'études	20% minimum	dont écrit 40%	dont soutenance 50%	dont évaluation de l'entreprise 10%

Les EGC ne forment pas des étudiants à un savoir abstrait mais façonnent des diplômés directement opérationnels. Et ce, via une politique inédite d'encadrement qui privilégie les rapports humains. Valoriser au mieux le potentiel de chaque étudiant, pour en faire un collaborateur créatif et responsable, nécessite donc des moyens spécifiques.

→ Une équipe pédagogique compétente et disponible

Pluridisciplinaire et multi-origines (professionnels/universitaires), composée de 30 à 40 intervenants par école, elle offre aux étudiants une écoute comme un suivi pragmatique des actions de ces derniers en entreprise.

Les intervenants qui enseignent les matières techniques sont des professionnels reconnus. Les professeurs de langues sont en majorité natifs du pays de la langue enseignée.

→ Pour apprendre et comprendre : des méthodes modernes et ancrées dans la réalité

Études de cas (fictifs ou réels), visites d'entreprises, conférences témoignages, débats, jeux de simulation, réalisations et soutenance de monographies d'entreprises, rapports de stage et soutenance, suivi et analyse de l'actualité (revue de presse, analyse d'émissions de télévision), constitutions de dossiers à thèmes, exposés/débats, rencontres/débats avec des professionnels, études et commentaires de textes juridiques (contrats, statuts), étude de marché, de notoriété, de produit, études de logiciels, laboratoire de langues, e-learning...

→ Confiance en soi et affirmation de la personnalité pour être immédiatement compétitif

Une importance toute particulière est attachée à l'épanouissement personnel des étudiants : mises en situation, exercices de relaxation, activités culturelles et physiques, travaux de groupe (exposés, organisation de manifestations), procédés divers (ateliers de raisonnement logique, de lecture rapide, entretiens...) visant l'amélioration des performances personnelles pour que chacun puisse tirer son épingle du jeu avec ses propres spécificités.

→ Des locaux et du matériel adaptés aux besoins pédagogiques

Salles de cours, espaces de réunion mais aussi espaces informatiques et multimédia, laboratoires de langues sont à la disposition des intervenants et des étudiants.

A chaque diplômé, le choix de son métier. Les diplômés EGC disposent d'une grande liberté de choix, tout en étant directement opérationnels à la sortie de l'école.

Leur évolution de carrière témoigne de leur faculté d'adaptation et des opportunités qui leur sont offertes.

→ Quels métiers possibles ?

- **Management commercial (attaché commercial, responsable commercial, responsable des ventes...)**
- **Administration-gestion (responsable comptable, attaché de direction ou assistant de gestion, contrôleur de gestion...)**

Les anciens EGC qui se tournent vers ce pôle complètent leur formation par des diplômes spécialisés

- **Achat-logistique-distribution (manager de rayon, acheteur, responsable logistique...)**
Que ce soit dans la distribution ou dans l'industrie, les étudiants EGC sont armés pour superviser l'acheminement des marchandises ou gérer des stocks
- **Banque-assurance (attaché commercial bancaire, conseiller financier, conseillers en assurances...)**
La pluridisciplinarité de la formation permet aux étudiants EGC d'avoir accès à ce secteur
- **Marketing (assistant marketing/chef de produit, responsable marketing)**
Grâce à leur maîtrise du marché, les étudiants sont compétents pour participer à l'élaboration de la stratégie marketing : publicité, communication, promotions des ventes et distribution
- **Direction (dirigeant/gérant PME-PMI)**
Parce que l'étudiant EGC est polyvalent, il est capable de gérer les moyens (humains, financiers et techniques) de l'entreprise pour en garantir la pérennité
- **International (assistant export, commercial export...)**
La pratique obligatoire de deux langues étrangères comme l'apprentissage du travail en équipe et de l'esprit d'entreprise sont des atouts EGC

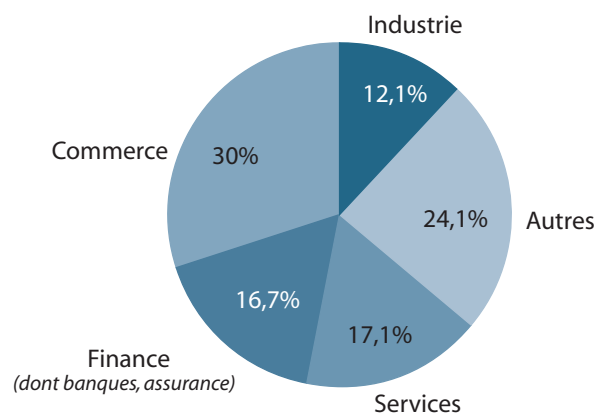
→ Les métiers choisis après une EGC ?

(enquête promotion 2009, février 2010)

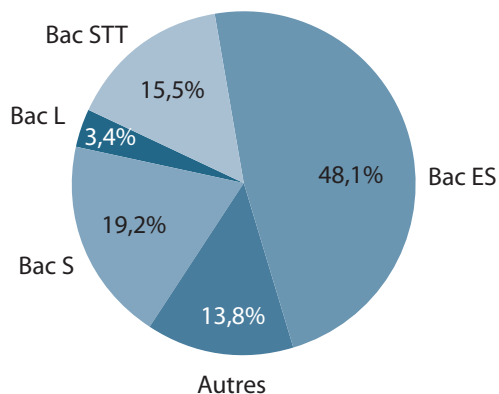
- Commerce-vente : 47%
- Administration-gestion : 9,4%
- Banque-assurances : 12%
- Marketing-communication : 16,8%
- Achat-logistique-distribution : 10%
- International-export : 2,8%
- Dirigeant de PME-PMI : 2%

→ La carrière des diplômés : les chiffres clés (enquête ACFCI, avril 2010)

- **Un premier emploi rapide**
 - Plus des 3/4 des diplômés mettent moins de 6 mois pour trouver leur premier emploi
- **Des emplois stables**
 - Toutes promotions confondues, 1 diplômé sur 2 est employé en CDI
- **Des salaires à forte évolution**
 - Les tranches de salaires se situent pour 40% des jeunes diplômés entre 18 et 25 K€ et 12% entre 25 et 35 K€
 - Après 5 ans d'ancienneté, 43% des diplômés se situent dans la tranche des 22 K€/30 K€ et 29% sont rémunérés au-delà des 30 K€
- **Des domaines d'activités variés**



→ Le profil des intégrés



Les candidats boursiers sont exonérés de frais d'inscription au concours, sur présentation de justificatifs.

	Clôture des inscriptions	Date des concours
1^{ère} session (pour toutes les écoles)	Lundi 21 mars 2011	Samedi 26 mars 2011
2^{ème} session (pour toutes les écoles)	Lundi 16 mai 2011	Samedi 21 mai 2011
3^{ème} session (selon les écoles)	Jeudi 7 juillet 2011	Lundi 11 juillet 2011
4^{ème} session (selon les écoles)	Jeudi 1 ^{er} septembre 2011	Lundi 5 septembre 2011

* Marrakech : session supplémentaire le samedi 17 septembre 2011.

NOUVEAUTÉ 2011 ! A partir du 6 décembre 2010, les candidats peuvent s'inscrire au concours et payer en ligne : www.bachelor-egc.fr

→ Les épreuves écrites

Nature	Modalités	Durée	Lieu
Anglais	Epreuve écrite QCM	40 minutes	Centre d'examen
Test de logique	Epreuve écrite QCM	60 minutes	Centre d'examen
Epreuve de synthèse	Epreuve écrite	120 minutes	Centre d'examen
Entretien	Epreuve Orale	30 min. de préparation 30 min. de soutenance	Chaque école postulée

Des épreuves complémentaires peuvent être organisées par certaines écoles.

Les postulants doivent être titulaires du bac (ou titre équivalent) pour l'admission en première année. Le protocole d'admission (concours bachelor EGC) comprend des épreuves écrites conjointes (anglais, tests de logique mémorisation, épreuve de synthèse) d'une part et d'autre part des entretiens individuels propres à chaque école. Le cumul des résultats, affectés des coefficients spécifiques à chaque école, permet d'établir la liste principale d'admission.

• Les épreuves écrites :

- **Anglais** : le niveau requis correspond à celui d'un élève de terminale. Les tests vérifient les connaissances du candidat dans les domaines suivants : grammaire, vocabulaire, compréhension.
- **Test de logique mémorisation** : cette épreuve est composée de raisonnement logique, de compréhension et d'expression. L'évaluation du candidat se fait selon 4 critères : efficacité intellectuelle abstraite, efficacité intellectuelle pratique, efficacité intellectuelle verbale, mémorisation.
- **Épreuve de synthèse** : épreuve écrite en français, d'analyse, de synthèse et de rédaction. Elle consiste à rédiger une synthèse et un commentaire personnel à partir de l'analyse de documents sur un thème d'ordre général pouvant être traité sans préparation par tous les candidats, quelle que soit leur formation.

• L'épreuve orale* :

Le candidat tire un sujet de société et/ou d'actualité au sort, il a 30 mn pour le préparer.

- **Le déroulement de l'oral comprend 2 phases :**

- Présentation synthétique d'un sujet préparé par le candidat
- Présentation des motivations du candidat

Les droits de scolarité sont fixés par chaque Chambre de Commerce et d'Industrie.

Certaines écoles sont habilitées à recevoir les boursiers d'enseignement supérieur (nous consulter).

* Certaines écoles proposent une 2^e épreuve de langue

→ UN RÉSEAU SUR TOUT LE TERRITOIRE



Fort-de-France x
05 96 64 58 63
contacts@egc-martinique.com

Nouméa x
00 687 24 31 40
egc@cci.nc

La Réunion x
02 62 48 35 12
df.egc@reunion.cci.fr

Cayenne x
05 94 29 86 26
egc@guyane.cci.fr

Réseau EGC/ACFCI

Direction Formation et Compétences

46 av. de la Grande Armée

CS 50071 - 75858 Paris Cedex 17

Tél. : 01 40 69 38 61 - Fax : 01 71 28 38 61

www.bachelor-egc.fr

Membre associé du réseau EGC

ESIMA

Ecole Supérieure d'Informatique
et de Management des Affaires

Place Hansali

El Jadida

Maroc

Tél.00 212 5 23 34 04 04 - esima@menara.ma