

Enseignement**Formation aux métiers de la fonction commerciale:
la CCI du Loiret, un intervenant de premier plan trop méconnu**

➔ « Aujourd'hui, un commercial se doit de posséder un bon niveau de culture générale, il doit aussi gérer et pas seulement vendre. Sur le terrain, les interlocuteurs des commerciaux sont devenus de plus en plus exigeants...L'attente d'un niveau de culture générale plus important, c'est une évolution forte de ce métier. Particulièrement sensible depuis quelques années », explique Christophe Abadie, responsable du pôle Enseignement et Formation de la CCI du Loiret, l'homme préside aux destinées des quatre écoles vouées au commerce implantées sur le « campus » du boulevard de Châteaudun à Orléans. Alors, bien sûr, l'Ecole de Commerce et de Gestion et ses 140 élèves constitue le navire amiral de ce campus. Mais il convient de citer l'Ecole de Commerce et de Distribution (70 élèves) qui forme en deux ans des chefs de rayon, l'établissement a été créé 3 ans après l'ECG, il y a 22 ans. Viennent ensuite, plus modestes en raison de la taille de leurs effectifs, l'Ecole supérieure des Acheteurs professionnels et l'Institut de Force de Vente. Si l'on ajoute à ce vivier permanent de quelque 250 élèves, les 3000 stagiaires qui chaque année viennent suivre sur place un module de formation...ça commence à faire du monde. Et du beau monde formé en partie aux métiers de la fonction commer-



Depuis des décennies, les promotions de l'ECG s'immergent tout au long de leur scolarité dans le monde de l'entreprise.

« Il y a toujours eu en France et c'est vrai bien sûr localement un besoin en commerciaux », explique Christophe Abadie. La différence, c'est qu'à Orléans mais aussi à Montargis (car l'Ecole de Commerce et de Distribution y est également implantée), la CCI du Loiret a tenté avec succès de placer les entreprises au cœur de la formation de ces écoles. Avec l'ECG, le résultat est spectaculaire. « Un jeune qui intègre l'ECG va découvrir au cours de sa première année de scolarité une bonne quinzaine d'entreprises », aime toujours à rappeler, Frédérique Dreux, la directrice des études.

C'est bon pour développer les capacités d'adaptation, la culture économique et pour permettre aux jeunes de se projeter en toute connaissance de cause vers l'avenir. Et Christophe Abadie de renchérir : « les entreprises pleurent pour décrocher des étudiants de l'ECG qui lors de leur troisième et dernière année de formation constituent durant deux mois des groupes de force de vente supplétive. Avec des actions en réel dans les entreprises. Et bien, nous sommes incapables de satisfaire toutes les demandes ». C'est que l'ECG dispose d'une cote très élevée. 140 candidats pour

une cinquantaine de places en 2007. Avec un concours d'entrée accessible aux bacheliers qui fait – nous y revoilà – la part belle à des épreuves où l'on peut jauger de la culture générale et de la personnalité des postulants. Sans surprise, l'essentiel des recrues est originaire des filières S et ES. Les élèves qui intègrent l'ECG savent qu'à la sortie, ils se verront proposer plusieurs emplois... « Près de 30% de nos étudiants sont recrutés par une entreprise qui les a accueillis en stage. » Et si l'ECG forme des vrais commerciaux, on peut également poursuivre sa scolarité à l'issue des trois années passées à Orléans. Avec un vrai atout : «Aujourd'hui, les écoles supérieures de commerce forment au marketing, à la finance, au management... Nous nous pensons que d'abord, il vaut mieux avoir fait du commerce, du terrain. Nos étudiants savent négocier, vendre, gérer. Et au final ce sont eux qui font la réputation de l'ECG » constate Christophe Abadie. Une réputation plutôt flatteuse, l'ECG d'Orléans se situe dans le trio de tête des écoles du réseau des 28 EGC*. De quoi conforter la CCI du Loiret dans sa volonté de d'amplifier ses efforts de formation vers les métiers de la fonction commerciale.

Pour en savoir plus : www.ecgorleans.org
* Ecole de Gestion et Commerce

Article réalisé en partenariat avec la CCI du Loiret