
COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Paris, le lundi 13 décembre 2010

Mots-clés : EMPLOI / ALTERNANCE / COMMERCE ET DISTRIBUTION
FORMATION / RESSOURCES HUMAINES

Les grandes entreprises conçoivent leurs formations sur mesure avec Negoventis

▪ **Les Grandes Entreprises Nationales peuvent s'appuyer sur Negoventis pour bâtir des formations commerciales adaptées et intégrer dans leurs équipes, des jeunes en alternance.** ▪ **Un partenariat Ecole/Entreprise qui redonne à l'alternance toute sa vocation : identifier et former des profils à valeur ajoutée dans une optique d'intégration durable dans l'entreprise.**

Profiter de l'effet de réseau national Negoventis

Negoventis, c'est un catalogue de 8 formations commerciales pointues et diplômantes, de niveau Bac à Bac + 3, décernées partout en France, dans des écoles gérées par un réseau de 74 CCI. Les grandes enseignes de la distribution et du commerce connaissent depuis longtemps ces écoles; elles en ont fait, en local, leur partenaire pour l'alternance.

Aujourd'hui, l'effet réseau se renforce chez Negoventis.

Contacts

Relations presse

■ Agence C3M

■ Tél. : 01 47 34 01 15

Michelle Amiard,

michelle@agence-C3M.com

Cathy Lacides,

cathy@agence-C3M.com

« *Les Grands Comptes multi établissements sont des clients prédestinés pour un réseau national de l'importance de Negoventis. Passer d'une logique locale à une logique de service national ouvre de nouvelles opportunités de collaboration avec les entreprises.* », explique Hervé DEMAZURE de l'Assemblée des Chambres Françaises de Commerce et d'Industrie (ACFCI), instance nationale qui coordonne le réseau et délivre les titres Negoventis.

« *Des expériences pilotes sont menées dans le Réseau et proposent avec succès un nouveau visage au partenariat Ecole/Entreprise. L'image de marque des CCI auprès des entreprises, la certification des diplômes Negoventis, la capacité de personnaliser les programmes pour des promotions dédiées, sont des gages autant pour les candidats que pour les entreprises quand on se lance dans ce type de projets nouveaux.* », explique-t-il.



Une mécanique rodée

Une fois que l'entreprise lui a spécifié ses besoins - le nombre total de postes à pourvoir, les zones géographiques qui embauchent, le profil souhaité et les métiers cibles, la CCI déclenche le **processus de recrutement national** : publications des petites annonces, négociation et achat des emplacements dans les médias locaux et nationaux, centralisation des dossiers de candidatures.

Mais aussi, présélection sur dossier et entretien téléphonique avant transmission à l'entreprise, présence lors des entretiens finaux avec la DRH. La CCI assure donc un soutien logistique et métier sans équivalent pour la DRH.

Le **référentiel** de la formation est inaltérable : il est certifié et donne lieu à la remise d'un diplôme reconnu par l'Etat en fin de formation. Mais si le contenu des formations « maison » repose sur le socle commun du référentiel, des ajustements sont possibles dans le cadre des formations dédiées :

- adaptation du rythme de l'alternance aux pics d'activité de l'enseigne,
- intégration d'intervenants internes à l'entreprise ou de consultants désignés pour illustrer la culture de l'entreprise...

En pratique, les exemples se multiplient...

L'offre Negoventis convient à des entreprises aussi diverses que **Pomona, Axa, Xerox, le Crédit Agricole, la Banque Postale, les Supermarchés Match, Cora ou Atac...** Quand Pomona recherche des *Chefs de secteurs*, Xerox a besoin de *Responsables développement commercial*, les Supermarchés Match de *Gestionnaires commerciaux des Rayons Frais*.

En pratique, les **formations diplômantes Negoventis de technicien supérieur des forces de vente ou de gestionnaire d'unité commerciale** répondent fondamentalement à leur demande, et se voient juste customisées pour intégrer la culture de l'entreprise commanditaire. « *Par exemple, pour le cours de droit, on étudie le règlement intérieur de l'entreprise; et pour l'audit d'un rayon, on réalise vraiment l'audit d'un rayon du magasin; en comptabilité, on se consacre à l'outil en usage dans l'enseigne...* », explique Catherine GRAEF-ECKERT de la CCI de Strasbourg.

Les **Supermarchés Match** qui sont les premiers à avoir initié ce mode d'actions avec Negoventis recrutent leurs promotions de « Gestionnaires Commerciaux des Rayons frais » pour l'Alsace-Lorraine, en se fondant sur la formation de Gestionnaire d'Unité Commerciale de la CCI. Dans un secteur où l'évolution de carrières passe par la mobilité géographique, les diplômés Bac +2 se retrouvent dispersés dans le Nord et l'Est de la France. « *Une douzaine d'alternants tous les 18 mois, sont formés pour Match par la CCI depuis plus de 15 ans. C'est une vraie référence en interne dans le Groupe, certains ont fait de très belles carrières* », explique Cyrille BERAT, Responsable Formation Supermarchés Match France.

Pour **Atac**, en Alsace, la première promotion intra s'est constituée en 2009 autour de 12 candidats.

Depuis 2 ans, la **CCI de Nantes** Saint-Nazaire multiplie les partenariats avec des entreprises multisites nationales. Le projet fondateur aura été celui de Pomona. Pour **Pomona**, les promotions sont ouvertes sur la base des besoins des différentes succursales participant à l'opération. La formation théorique se déroule à Nantes, la présence en entreprise se faisant dans la succursale vers laquelle se destine l'apprenant en fin de parcours. La formation s'ouvre également à de nouveaux profils : des candidats qui ont passé la trentaine, en reconversion dans la vente, ou des salariés de l'entreprise pour lesquels la formation joue son rôle de promotion interne.



L'alternance, dans ce qu'elle promet de meilleur !

L'alternance est ici une voie d'accès adaptée aux besoins de **recrutement qualitatifs et quantitatifs** des entreprises. Elle permet l'acquisition des compétences pratiques et théoriques, l'affirmation de la vocation, et une embauche en CDI.

« Les apprenants font dès le début partie intégrante des effectifs, les tuteurs les intègrent dans une optique de long terme. Lors de leur examen final, on se rend compte de leur maturité, on a affaire à de vrais commerciaux impliqués, qui ont le langage de l'entreprise. L'alternance se prête particulièrement aux métiers de la vente, des métiers de terrain pour lesquels les mises en pratique entre les périodes de formation favorisent la réussite des apprenants », explique Patrick DE CHENERILLES, Responsable Développement RH à la Direction des Ressources Humaines de Pomona.

« En France, on manque de commerciaux. Avec les CCI et Negoventis, l'entreprise a 12 mois pour monter en compétences des salariés formés à l'image de l'entreprise », explique Sylvain CHARDAIRE, de la CCI de Nantes Saint-Nazaire. *« Les entreprises en redemandent ! Pomona en est à sa troisième promotion et a adopté un rythme de 2 promotions annuelles, Xerox ouvre sa troisième promotion en novembre. De nouvelles entreprises sont séduites, comme Fauvert qui va ouvrir sa première classe en janvier 2011. »*, complète Sylvain CHARDAIRE, de la CCI de Nantes Saint Nazaire.

A propos des CCI et de NEGOVENTIS

Le nouveau texte de Loi réformant le réseau des chambres de commerce et d'industrie a été publié cet été, le 24 juillet 2010. Il y est mis en lumière la mission en faveur de la formation professionnelle initiale ou continue exercée par les CCI au travers des établissements publics ou privés d'enseignement qu'elles créent, gèrent ou financent. Avec un budget annuel de 900 millions d'Euros - 25% de leur budget total -, la formation professionnelle constitue en fait une **mission prioritaire** pour les Chambres de Commerce et d'Industrie qui assurent chaque année, au sein de leurs 540 établissements, la formation de plus de 600 000 personnes dont 100 000 jeunes en formation supérieure et 90 000 apprentis.

Ce sont en réalité 8 cycles de formations, de niveau Bac à Bac +3, qui sont ouverts par les CCI dans ces métiers du commerce et de la vente avec NEGOVENTIS

- ❑ Au niveau Bac, on peut sortir avec un diplôme de Vendeur conseil en unité commerciale ou de Technicien des forces de vente.
- ❑ Au niveau Bac + 2, avec un diplôme de Gestionnaire d'unité commerciale, de Technicien supérieur des forces de vente ou encore d'Assistant manager d'un établissement touristique.
- ❑ Enfin, au niveau Bac +3, avec un diplôme de Responsable du développement commercial / Responsable comptes-clés, de Responsable manager de la distribution ou encore de Responsable d'un établissement d'hébergement et/ou de restauration.

2 700 personnes sont issues chaque année d'une formation NEGOVENTIS, 1 500 jeunes, étudiants, ou en alternance dans des contrats de professionnalisation ou d'apprentissage, et 1 200 adultes, demandeurs d'emploi, salariés en formation continue, ou en congé individuel de formation.

www.negoventis.cci.fr