

IMEA, le bon étudiant pour la bonne entreprise

transmission Le principe de l'alternance a fait ses preuves depuis longtemps, quel que soit le niveau de formation. Dialoguer avec ses formateurs et poursuivre la réflexion avec son tuteur est le plus sûr moyen d'approfondir son sujet et d'élargir ses horizons. À condition d'une parfaite adéquation entre l'apprenti et l'entreprise.



À IMEA, le titre Bac+3 «Responsable de développement commercial» est organisé sur un rythme inédit de 3 journées de cours tous les quinze jours et tout le reste du temps en entreprise. Le choix de l'entreprise est donc très important. Valentine Garnier est l'une des sept jeunes de cette formation. C'est l'école qui l'a mise en relation avec Roland Bailly SAS, spécialiste reconnu dans le domaine des microtechniques et de l'automatisation. L'entreprise bisontine, fondée en 1964, est aujourd'hui dirigée par Thierry Bailly. Elle compte 38 salariés. «J'ai choisi cette formation en alternance après avoir fait un DUT de génie mécanique. C'était donc la fonction commerciale dans l'industrie qui m'intéressait», précise Valentine. «J'ai eu un premier contact avec le responsable commercial qui

est aujourd'hui mon tuteur, puis j'ai rencontré monsieur Bailly. Ils m'ont invité à revenir les voir sur le stand de l'entreprise au salon Micronora, ce qui est une bonne façon de toucher du doigt la réalité commerciale du secteur. Trois mois plus tard, j'ai l'impression d'avoir déjà beaucoup appris. L'état d'esprit de l'entreprise me convient bien. Il y a beaucoup d'exigence mais aussi de l'écoute et du respect». Pascal Duquet est le tuteur de Valentine. Il ne cache pas son espoir de voir l'étudiante rejoindre un jour son équipe. Lui aussi apprécie les valeurs de sa jeune recrue. «L'état d'esprit est important pour nous, tout autant que la compréhension du métier et des produits. Avec Valentine, nous avons bâti un programme d'apprentissage par étape. Nous l'avons même intégrée dans nos formations internes,

des formations de perfectionnement réservées à nos commerciaux. C'est pour elle une sorte d'accélérateur pédagogique.» Le profil de Valentine intéresse aussi le dirigeant de l'entreprise. L'industrie, même de haute technologie, n'est pas exempte de certains conservatismes. Le profil des commerciaux y évolue moins vite que celui des ingénieurs. Thierry Bailly a très envie de dépoussiérer la fonction. À ses yeux, la présence d'une jeune femme au sein de cette équipe commerciale ne peut qu'être bénéfique et stimulante. La décision, d'ici quelques mois, appartiendra à Valentine. En attendant, le patron, le tuteur et l'apprentie apprécient la qualité de cette rencontre et de ces échanges.

www.imea.info



Françoise Sanchez
Directrice de l'école de commerce IMEA

«L'école est en phase avec son temps et les demandes des entreprises. Nous proposons de réelles opportunités professionnelles via nos formations en alternance et les diplômes reconnus que nous délivrons. Spécialisée dans les métiers du commerce, de la vente, du marketing et du management, notre école est présente sur 3 villes, Besançon, Montbéliard, Vesoul et bientôt Pontarlier (reentrée 2019). Ce sont 80% de nos Bac +2 qui trouvent un emploi après six mois, le pourcentage atteignant 90% pour les Bac +3 ! Nous sommes proches de nos étudiants, c'est même une de nos principales marques de fabrique ! Ainsi, dès le premier entretien, comme pour Valentine, l'équipe pédagogique accompagne les entrants dans la définition de leurs parcours professionnel. Avec un contenu pédagogique résolument orienté vers l'entreprise, l'adaptation constante de nos référentiels aux évolutions du marché du travail, trente années d'expérience et 45 formateurs, nous sommes à votre écoute pour votre recherche d'alternants ! »

Ils ont aussi réussi grâce à vous

Taxe d'apprentissage 2019

Dirigeants d'entreprises, associez-vous à la formation de vos futurs salariés

Date limite de versement le 1^{er} mars 2019

> Des diplômes Bac +2 Bac +3 reconnus par l'État
> Un emploi à l'issue de la formation (85% 6 mois après le diplôme)

Direction IMEA : Françoise SANCHEZ - 03 81 25 25 75 - fsanchez@imea.cci.fr
BESANÇON : Nathalie BARRAS - 03 81 25 26 43 - nbarras@imea.cci.fr
MONTBÉLIARD : Carole SCHNEIDER - 03 81 31 25 06 - cschneider@imea.cci.fr
PONTARLIER : Sandrine DIEZ - 03 84 96 71 21 - sdiez@imea.cci.fr