

“ DES ÉCOLES PROCHES DE VOUS POUR ALLER LOIN ”

# GUIDE DES MÉTIERS



[www.bachelor-egc.fr](http://www.bachelor-egc.fr)



Un réseau

 CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

# SOMMAIRE

p.3 Bachelor EGC,  
un déclic pour une carrière

p.4  **LES GRANDES FONCTIONS  
ET LES MÉTIERS**

p.4 Marketing - communication

p.11 Commerce - vente

p.16 International

p.19 Achat - logistique - distribution

p.23 Administration et finances

p.28 Pilotage de l'entreprise

p.31  **LA PAROLE EST AUX  
ENTREPRISES**

p.33  **ENQUÊTE SUR LES  
5 DERNIÈRES PROMOTIONS**

## 3 diplômés sur 4 ont trouvé leur premier emploi en moins de 6 mois

La formation initiale et le diplôme forment l'une des clés d'entrée dans les entreprises.

Mais ce n'est plus la seule ! Aujourd'hui c'est bien la personnalité et la volonté de réussir qui font la différence.

C'est par votre savoir-être, au-delà du savoir et du savoir-faire que vous évoluerez dans votre parcours professionnel.

Vous le savez, la vente et les succès commerciaux concourent activement au développement de l'entreprise.

N'hésitez pas à rejoindre les forces commerciales ! Vous mesurerez ainsi rapidement votre talent et votre véritable valeur professionnelle sur le marché !

Et très rapidement, vous pourrez être fiers de votre métier et de vos résultats. Vous avez envie de créer votre entreprise ?

Les témoignages prouvent que de belles réussites n'attendent pas le nombre des années. Vous y croyez, alors pourquoi pas !

Osez ! Prenez des risques ! Soyez combattifs !

Construisez votre projet en toute confiance ! Les conseils donnés et les méthodologies enseignées dans votre EGC vous conduiront vers la réussite, avec, à la clef, la perspective de beaux succès...

"Where there is a will, there is a way!"

**François-Xavier BRUNET**, Président national du réseau EGC  
Président de la CCI de Tarbes et Hautes-Pyrénées

# BACHELOR EGC, UN DÉCLIC POUR UNE CARRIÈRE



Le Label Bachelor des CCI garantit l'employabilité des diplômés. Les EGC proposent en effet à leurs étudiants un large éventail d'enseignements et d'options, qui préparent à des métiers spécifiques et leur permettent d'acquérir les compétences de vrais professionnels.

Le suivi individuel au cours de la scolarité permet d'orienter les étudiants vers les options et les stages qui correspondent le plus précisément à leur projet personnel et professionnel ; ils acquièrent les savoirs et les expériences nécessaires au métier qu'ils ont choisi. Ils disposent ainsi 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. Bien entendu, certains métiers ne sont pas accessibles immédiatement après l'obtention du diplôme : avant d'être responsable des ventes, il faut être commercial...

Ce Guide des Métiers s'adresse aux étudiants qui veulent se renseigner sur les débouchés professionnels des EGC. Très concret, il leur permet de mieux connaître les métiers qu'ils peuvent exercer et de préciser leur projet professionnel.

L'organisation du Guide des Métiers, autour des différentes fonctions qu'occupent les diplômés EGC dans l'entreprise, facilitera leurs recherches.

## **Le réseau Bachelor EGC :**

- Plus de 2 800 étudiants formés chaque année
- 900 diplômés par an
- Un réseau de 25 000 diplômés
- 22 campus



# MARKETING COMMUNICATION

Souvent, la vente et le marketing sont une seule et même fonction. Pour vendre, il faut en effet déterminer si les produits ou services proposés correspondent aux attentes du client, le cas échéant les adapter, et mettre en place des actions dans le cadre de la stratégie marketing : publicité et communication, promotion des ventes, distribution.

## ✕ Assistant marketing / chef de produit

L'assistant marketing est responsable du développement d'un produit ou d'une ligne de produits. À partir de l'analyse du marché et en fonction des objectifs de l'entreprise, il conçoit les stratégies marketing : évolution du portefeuille produits, plans d'actions commerciales, opérations promotionnelles. Il suit l'évolution commerciale de sa gamme, assiste la force de vente et coordonne le plan marketing.



*“Dès la première année du Bachelor EGC, j’ai intégré, en apprentissage, la filiale allemande du groupe Fehr, fabricant de béton. L’objectif est de devenir leader sur ce marché grâce à un produit ultra-performant et novateur. Je suis en charge de la commercialisation et de la communication au niveau européen. Grâce aux cours dispensés à l’EGC par des professionnels du*

*métier, j’ai immédiatement pu mettre à profit mes connaissances en marketing et en commerce. J’ai été rapidement opérationnelle et ai facilement pu m’adapter aux exigences du monde de l’entreprise. De plus, la pratique intensive de l’allemand et de l’anglais est un atout indéniable pour tous ceux désirant poursuivre une carrière à l’international. À l’EGC Strasbourg, axée sur le développement des affaires transfrontalières, j’ai pris goût au commerce, au marketing et à la compétitivité !”*

**Lucy FRÖHLICH, en apprentissage - EGC Strasbourg**  
**Assistante Marketing & Communication Européenne, FEHR Technology AG**

*“Six mois après mon diplôme, j’ai été recruté par la société e-Conception (SSII et Agence de Communication) en qualité de chef de produit marketing junior. La communication et les réseaux sociaux notamment permettent de toucher*



*« les clients de nos clients ». Certaines sociétés possèdent déjà une communauté, d’autres partent de zéro. Chaque situation est différente, mais systématiquement nous nous posons la question de la finalité. Pourquoi aller sur les réseaux sociaux ? L’audience d’un réseau correspond-elle à la cible de la société ?*

*Nous avons également créé des communautés que nous mettons à disposition de nos clients. Cela nous permet de communiquer pour eux auprès d’une base de contacts déjà établie et clairement identifiée. Ces communautés constituent aujourd’hui l’un de nos points forts face à nos confrères. Le Community Management nous sert donc à aider nos clients, mais également à les convaincre de travailler avec nous.”*

**Anthony VULIN, diplômé EGC Bourg-en-Bresse**  
**Chef de produit marketing junior e-Conception, SSII – Agence de Communication**

## ✕ Responsable marketing

Le responsable marketing élabore et propose à la direction les grandes lignes de la stratégie commerciale de l'entreprise : il recueille les informations sur le marché, sur les besoins et les attentes des clients, ainsi que sur la concurrence ; sur la base de cette étude, son rôle est de déceler et d'évaluer les opportunités et d'établir un plan d'action.

En plus de capacités d'analyse et de synthèse, le responsable marketing possède des compétences financières et juridiques, maîtrise l'informatique de gestion et parle une seconde langue étrangère, l'anglais étant indispensable.

---

*"J'ai débuté ma carrière chez The Coca-Cola Company en tant que responsable de projet marketing à l'issue de mon stage de fin d'études EGC.*

*Dans ce cadre j'ai été amenée à élaborer des opérations sur-mesure pour des événements mondiaux tels que les JO d'Atlanta et la Coupe du monde de football.*

*Après avoir été en charge de la gestion des grands comptes de Coca-Cola France, j'ai été nommée directrice shopper marketing pour l'Europe de l'ouest, puis récemment directrice marketing France, pour l'ensemble des marques."*



**Céline BOUVIER, diplômée EGC Bourgogne campus de Chalon-sur-Saône  
Directrice Marketing de Coca-Cola France**

## ✕ Chargé de communication / Événementiel

Le chargé de projet événementiel est responsable de l'événement, de l'idée à la réalisation. Analyse du brief client, étude de faisabilité, conception de l'événement, recherche et sélection de prestataires, élaboration de budgets, de rétroplannings, de cahiers des charges et pilotage du jour J, sont autant de tâches dont le chargé de projet doit s'acquitter. Ce métier exige un sens certain du relationnel, une grande capacité d'organisation, de la réactivité et de l'originalité.

*"J'ai choisi d'intégrer l'EGC pour son offre de cours très complète mais aussi parce qu'elle donne la possibilité de réaliser plusieurs stages, ce qui nous professionnalise et optimise notre employabilité. Je suis chargée de projet événementiel junior dans une agence de communication et événementiel. Je participe à l'organisation des spectacles attirant dans les 8 000 personnes et de nombreux autres événements en travaillant en équipe."*

**Audrey FLEUTELOT**, diplômée EGC Bourg-en-Bresse  
Chargée de projet événementiel junior



*"Je me suis orientée vers le Bachelor de l'Ecole de Gestion et de Commerce de Tarbes afin de pouvoir faire des stages en entreprise et d'avoir des cours concrets par des intervenants extérieurs."*

*Cette formation m'a permis de découvrir les bases du commerce : marketing, gestion, actions commerciales, management, culture d'entreprise, développement personnel etc. mais surtout le côté international avec la réalisation d'un stage au Mexique et d'un semestre Erasmus en Espagne.*

*Les nombreux travaux en groupe, les mises en situation réelle, le stage à l'international et la diversité des cours proposés m'ont permis d'évoluer et de définir mon parcours professionnel. Aujourd'hui, je suis chargée événementiel pour un groupe international.*

*Mes missions : coordonner notre présence sur les salons d'exposition à travers le monde, organiser les événements internes ou externes et gérer les objets promotionnels."*

**Chloé MOURA**, diplômée EGC Occitanie campus de Tarbes  
Chargée d'événementiel, DAHER

## ✕ Webmarketeur

Le responsable webmarketeur élabore la stratégie commerciale et marketing de l'entreprise sur son support internet. Son objectif est de faire connaître le site internet de l'entreprise, d'augmenter son trafic et de dynamiser les ventes en ligne. Il est responsable des opérations de promotion des ventes, de l'animation du site, et de l'optimisation de son référencement. Il effectue une veille continue sur la concurrence et les bonnes pratiques du e-commerce.

---

*"Je travaille en tant que chef de projet en agence de communication globale.*

*Mes missions : prise de brief d'un annonceur, élaboration et présentation d'une recommandation stratégique et du plan de communication, budgétisation, définition et suivi du planning.*

*Je pilote des équipes création, stratégie, développement, production audiovisuelle, pour des projets à dimension nationale et internationale, des projets de création de dispositifs digitaux, audiovisuels, de divertissement (jeux vidéo).*

*L'EGC m'a apporté un savoir-faire solide dans les domaines du commerce, marketing, gestion et dans le choix de mon projet professionnel grâce à de nombreux stages. Ce poste m'a été accessible après une expérience préalable probante en tant que chef de publicité en agence."*



**Clément PIOT, diplômé EGC Lille  
Chef de Projet Cross-canal, PEOLEO**

## ✕ Community manager

Le community manager est le porte-parole de la marque ou de l'entreprise qu'il représente et se positionne en tant qu'interlocuteur privilégié entre celle-ci et ses clients ou prospects. Ainsi il anime et gère la communauté d'internautes et effectue une veille active permanente dont il informe l'entreprise. Le Community manager est également chargé de suivre l'e-réputation de la société. Le métier requiert plusieurs compétences et savoirs : solide connaissance de la communication on line, pratique des outils de surveillance, production de contenu multimédia, qualités rédactionnelles, maîtrise des médias sociaux, compréhension des problématiques clients corporate et commerciales.



*"J'ai été embauchée à Europcar dans les six mois suivant ma sortie de l'EGC.*

*Aimant le contact client et le marketing, les compétences acquises durant mon cursus m'ont permis d'évoluer rapidement au sein de la structure, passant de chargée de clientèle à assistante commerciale, au Yield Management, au marketing*

*Web...*

*En trois ans je suis devenue responsable d'agences fixes et web et j'assure la mission de community manager. C'est un métier très prenant : il faut en permanence être à l'écoute du client et réagir rapidement, proposer des offres spéciales, animer les réseaux, développer les partenariats, fidéliser et attirer les nouveaux clients."*

**Julie HILARUS, diplômée EGC Martinique**  
**Community Manager EUROPCAR**

## ✕ Responsable e-commerce

Il est garant du développement de l'entreprise sur internet. Du simple canal de distribution au domaine d'activité à part entière, le déploiement de la stratégie sur ce support peut prendre de multiples facettes. Le responsable e-commerce est en charge de la totalité du processus de commercialisation et travaille la plupart du temps sur un mix marketing dédié. Il possède de solides compétences en informatique pour discuter avec les prestataires, en gestion pour maîtriser ses marges et en marketing pour acquérir, convertir et fidéliser ses clients. Sa priorité se résume en une phrase : « la technique au service du business », en gardant toujours une vision purement ROIste.

*“Frédéric découvre son âme d'entrepreneur très tôt et profite de sa jeunesse pour monter des projets associatifs, tant humanitaires au Burkina Faso, que culturels. C'est surtout avec les Scouts et Guides de France que Frédéric découvre un monde de possibles et met en pratique sa passion pour l'entrepreneuriat social. Diplômé du Bachelor EGC au sein de Sup de Vente, il enchaîne les expériences en tant que commercial, notamment chez Xerox et Booster Academy. Lors d'un projet associatif de scoutisme avec Mathieu Jeanne-Beylot qui deviendra son associé, l'appareil photo les abandonne. Une seule chose leur manquait alors pour assurer un potentiel prêteur de leur bonne foi : un tiers de confiance. Frédéric et Mathieu créent Mutum en février 2014 et lancent le site web huit mois plus tard. Leur objectif est d'encourager un monde où les citoyens partagent leurs bonnes pratiques, participent à un mieux vivre ensemble, luttent pour une consommation responsable, respectueuse de l'environnement. L'idée est simple : au lieu de garder un objet dans son placard, on le référence sur la plateforme pour le partager avec les membres de la communauté MUTUM qui se trouvent à proximité. Une nouvelle manière de consommer basée sur la solidarité et le partage. C'est aussi une seconde vie pour ces objets peu utilisés et un système évident et économique.”*



**Frédéric GRIFFATON, diplômé EGC Sup de Vente, Saint-Germain en Laye  
Co-fondateur Mutum**



# COMMERCE-VENTE



La fonction commerciale est au cœur de l'entreprise, c'est elle qui lui permet de gagner des marchés et de se développer. Les métiers de la vente présentent de réelles opportunités de carrière pour celles et ceux qui, forts de bons résultats, savent profiter des occasions qui leur sont offertes. La plupart des métiers exigent un passage sur le terrain en tant que commercial. On trouve les diplômés EGC dans tous les secteurs d'activité, aussi bien dans les services que dans l'industrie.

---

*“ Suite à mon stage dans le groupe McCormick, j'ai obtenu un poste « chargé de promotion des ventes » des marques Ducros et Vahiné pour la grande distribution du secteur de Dijon.*

*Je veille au respect des plans marketing-produit dans les différents points de ventes, effectue les prises de commandes et assure la qualité des relations commerciales en développant les ventes de mes marques en magasins.*

*Ce travail motivant nécessite de réelles compétences commerciales développées au cours de ma formation à l'EGC ! ”*

**Pierre-Rémi MESNARD, diplômé EGC Drôme**  
**Chargé de Promotion des Ventes, McCormick**

## ✕ Attaché commercial

Trait d'union entre l'entreprise et ses clients, ses missions sont l'étude du marché, la prospection de la clientèle, la présentation des produits ou des services, la négociation commerciale, la fidélisation des clients et la remontée d'informations du terrain vers l'entreprise. S'il a des compétences techniques complémentaires, il exerce le métier d'ingénieur commercial. Le métier d'attaché commercial est une étape obligée pour accéder aux fonctions de management.

Généralement sous la responsabilité d'un chef des ventes, le commercial doit gérer l'organisation de son travail : emploi du temps, déplacements. Il est évalué sur des objectifs de chiffre d'affaires, de volume, de marge. Le commercial doit être rapidement opérationnel, et donc faire preuve d'initiative, d'autonomie, de curiosité et de sens de l'organisation. Il lui faut résister au stress, être rigoureux, et bien sûr honnête pour garder la confiance de sa clientèle.

---

*"J'ai fait des stages à l'étranger et j'ai préparé mon projet professionnel dans de bonnes conditions... J'ai appris le professionnalisme et la rigueur.*

*Aujourd'hui je suis « Chef de publicité » chez PUBLICIS à Paris. En clair je suis commercial ! Je m'occupe des relations entre l'agence et mon client, et de la réalisation des campagnes de publicité (tv, presse, radio, affichage...). Un métier vraiment passionnant !"*

**Philippe ANGLES, diplômé EGC Occitanie campus de Rodez  
Attaché Commercial, PUBLICIS**

## ✕ Conseiller financier

Employé par une banque ou une compagnie d'assurances, il conseille sur les produits financiers ou d'assurance, assure la gestion d'un portefeuille produits, réalise des placements pour les clients. Il apprécie les tendances du marché et suit l'exécution des ordres. Ce métier exige une bonne connaissance des produits ou des placements mais également une capacité à analyser de façon pertinente l'environnement économique. Ses compétences doivent s'accompagner du goût pour la relation client, de la capacité à mettre en œuvre des stratégies de fidélisation de la clientèle et de la négociation du risque.



*“Diplômée de l’EGC de la Martinique, je décide de poursuivre mes études et de me spécialiser. Après mon master en marketing stratégique à l’IAE de Toulouse et de retour en Martinique, je deviens assistante marketing au sein de la Régie Antillaise de Publicité quand une opportunité se présente et me permet de retourner à mon goût pour la finance*

*et le commercial. Je deviens responsable clientèle particuliers à la BRED. C’est un métier très enrichissant dans lequel je m’épanouis chaque jour. En effet, j’ai toujours de nouveaux challenges à relever : développer des stratégies de conquête, fidéliser mon portefeuille clientèle, conseiller les clients à toutes les étapes de leur vie (études, achat véhicule et équipement, loisirs, acquisition immobilière, succession...) et ce dans différents domaines (épargne, placements financiers, prévoyance, assurances, financements...). La fonction de Conseiller financier demande une grande polyvalence que m’ont offert mes études à l’EGC, car, pour bien conseiller un client, la connaissance des produits financiers, la capacité à mener une analyse de la situation ne suffisent pas. Il faut mettre en œuvre les techniques de négociation, de relation client. Mon parcours, bien qu’atypique, est aujourd’hui l’un de mes points forts car il m’a permis de développer cette polyvalence ainsi qu’une bonne capacité d’apprentissage et d’adaptation.”*

**Marielle GUIOUBLY, diplômée EGC Martinique  
Conseiller Financier Clientèle Particuliers BRED**

## ✕ Responsable commercial

Le responsable commercial a pour mission d'accroître le chiffre d'affaires de la société en optimisant la qualité des services et des produits vendus. Il élabore et met en œuvre la politique commerciale, grâce à l'analyse des informations recueillies sur le terrain ou auprès du service marketing. Souvent, le responsable commercial négocie les gros contrats. Dans les PME, il est chargé d'animer le réseau commercial et recrute les vendeurs. Si l'entreprise exporte, il doit maîtriser la réglementation et les pratiques commerciales des pays clients, et pratiquer couramment l'anglais, voire d'autres langues.

---

*"Après mon diplôme Bachelor EGC, j'ai acquis une première expérience de 2 ans en tant que conseiller clientèle chez Andros Restauration. L'entreprise m'a ensuite proposé une nouvelle mission à plus forte responsabilité, chef des ventes, sur la région Nord-Est. L'enseignement général dispensé à l'EGC m'a permis une prise de fonction rapide : commerce – marketing – communication – gestion – management, font partie intégrante de ma fonction.*

*La négociation en région est un levier important pour le développement de l'entreprise, et la formation EGC nous permet d'être dans la réalité de l'entreprise."*



**Simon JABELY, diplômé EGC Lille**  
**Chef des Ventes Régional, ANDROS Restauration**

---

*"Je travaille aujourd'hui à Hong Kong en tant que Business Development Executive pour Abacare, un courtier en assurances international opérant principalement sur la zone Asie Pacifique. Mes missions sont essentiellement commerciales et me permettent d'être au contact de personnes de toutes origines. Mon stage de fin d'études en tant que courtier chez Verspieren ainsi que mon année de césure à Hong Kong ont été les facteurs-clés qui m'ont permis de décrocher ce poste.*

*L'Asie est aujourd'hui l'un des endroits les plus dynamiques de la planète, et c'est un plaisir de voir que cette destination est de plus en plus prisée par les étudiants de l'EGC."*

**Matthieu GUILLOU, diplômé EGC Lille**  
**Business Development Executive, ABACARE Hong Kong**

## ✕ Responsable des ventes

Le responsable des ventes met en œuvre la politique commerciale de l'entreprise : il définit les objectifs de vente de son secteur (pays ou région), anime et contrôle les équipes de terrain, et participe lui-même à la vente.

La motivation des vendeurs est sa tâche essentielle. Il sait donc se rendre disponible pour les informer, expliquer les règles du jeu et les accompagner dans leurs négociations. Responsable de la qualité de la force de vente, le chef des ventes procède aux recrutements, décide des mutations et des promotions. Il peut stimuler son équipe en attribuant des primes ou en organisant des concours de vente.



*“Après l’EGC Corrèze, j’ai poursuivi mes études à l’ESC de Clermont-Ferrand. Aujourd’hui je suis inspecteur commercial chez Axa Prévoyance et Patrimoine depuis 7 ans. A ce titre, je développe et anime le réseau des agents généraux Prévoyance et Patrimoine. L’inspecteur est l’interlocuteur privilégié, aux côtés des agents, pour transmettre le message stratégique*

*de la compagnie et ses objectifs, mettre en œuvre le plan d’action commerciale et accompagner sur le terrain les agents généraux dans leur développement et l’atteinte de leurs objectifs. Je supervise et vérifie la bonne application des règles prudentielles demandées par l’entreprise.”*

**Brahim MAGHZA, diplômé EGC Corrèze**  
**Responsable des ventes, AXA Prévoyance & Patrimoine**



# INTERNATIONAL



La compétitivité et le développement des entreprises passent incontestablement par l'international. 30 millions d'emplois en Europe sont liés à nos exportations. L'Europe représente 20 % du commerce mondial et attire 29 % des investissements directs internationaux.

Travailler à l'international (import, export, achats internationaux), c'est intégrer un environnement multiculturel, s'adapter à la mondialisation économique, penser « global ».

L'EGC a l'ambition de vous accompagner dans cette démarche pour rejoindre des carrières passionnantes ouvertes sur le monde, où vous pourrez mettre à profit vos compétences en marketing et commerce international, interculturalité et négociations en langues étrangères.

## ✕ Assistant **export**

Il seconde le responsable export, notamment pour le suivi des problèmes logistiques, réglementaires et financiers. Il organise et contrôle le traitement administratif des commandes export, supervise l'application des procédures de douane, de transports internationaux, d'assurances, de financement et de paiement des exportations. La pratique de l'anglais, de l'allemand et de l'espagnol est nécessaire.

## **X Commercial export**

Sa mission est de développer les parts de marché de l'entreprise à l'étranger. Il prend en charge la totalité du processus de vente : détecter en amont les clients potentiels, prospecter, établir les conventions après avoir négocié les prix, les quantités et les modalités de paiement. Il veille au respect des délais de livraison et de règlement. Le commercial export est en contact permanent avec ses clients étrangers, chez qui il se rend souvent. Il doit donc connaître leur culture, leurs habitudes de travail et de négociation. L'anglais est indispensable, une ou deux autres langues souhaitables.

---

*"J'ai découvert l'international à l'EGC !*

*En stage, j'ai maîtrisé des dossiers complexes, recherché des agents à l'étranger, utilisé mes compétences linguistiques tout en m'adaptant aux pratiques professionnelles étrangères. Responsable du développement d'un portefeuille de clients étrangers, j'anime un réseau d'agents implantés sur place pour un laboratoire de cosmétiques : adaptation des actions promotionnelles, développement du chiffre d'affaire export et maillage des marchés européens."*

**Mélanie ALLAIS, diplômée EGC Agen**  
**Responsable Commerciale Export**

---

*"J'ai intégré l'EGC après un Bac S. J'ai fait mes stages de 1<sup>ère</sup> et 2<sup>ème</sup> année en Angleterre et à Sidney en Australie pour améliorer mon anglais. J'ai ensuite poursuivi par un stage en 3<sup>ème</sup> année au sein de l'entreprise Nodova à Périgueux qui commercialise des bijoux en ivoire végétal dans une démarche de commerce équitable. Comme le stage s'est bien passé, Nodova souhaitait me recruter tout de suite à la sortie de l'EGC. C'est gratifiant de se voir proposer un emploi aussi rapidement mais j'ai choisi de poursuivre ma formation dans l'import/export et me suis inscrite au cycle RECI (Responsable en Commerce International) proposé également à la CCI de la Corrèze. C'est une formation en alternance qui me permet ainsi de continuer à travailler pour Nodova tout en poursuivant mes études. J'ai d'ailleurs eu la chance de partir récemment 3 semaines à Quito en Equateur pour y rencontrer les artisans. J'ai même pu participer à un audit pour l'obtention du Label Commerce Equitable, le tout en espagnol !"*

**Sophia COPPIN, diplômée EGC Corrèze**  
**En poursuite d'études, formation RECI (Responsable en Commerce International)**

## ✕ Acheteur international

L'achat international est une fonction en pleine expansion, revêtant aujourd'hui une dimension stratégique pour les entreprises. L'acheteur international recherche les produits au meilleur rapport qualité/prix et doit sélectionner aux quatre coins du monde, les fournisseurs avec lesquels une relation durable devra s'établir. Parfois, cela l'amène à s'expatrier pour vivre directement dans un pays étranger où se situe son périmètre de « sourcing ». Enfin, l'acheteur international doit être un négociateur hors pair pour obtenir les prix les plus justes et les plus faibles. Il gère l'ensemble du processus d'achat : l'analyse du marché et des besoins de son entreprise, la prospection, la sélection des fournisseurs, les contrats et le suivi budgétaire jusqu'à la réception des produits. Il maîtrise au moins deux langues étrangères, dont l'anglais qui est la langue primordiale dans les affaires internationales.

*“ L'EGC nous forme à tous les fondamentaux nécessaires dans le monde de l'entreprise pour débiter une carrière professionnelle et constitue aussi un réel tremplin pour poursuivre vers des spécialisations comme j'ai pu le faire.*

*De tous les stages réalisés, c'est celui de 3<sup>e</sup> année effectué à Shanghai qui m'a orienté vers le monde des achats et a déterminé le choix de mon parcours : j'ai validé un Master II en alternance chez Danone Waters basée à Paris en tant que Junior ingredients buyer SSD Sourcing Supplier Development (achats de matières premières pour les boissons Danone à base de jus).*

*À la fin de cette alternance, Danone m'a proposé un CDD puis un VIE (Volontariat International d'Entreprise) de 18 mois à Buenos Aires en Argentine.*

*C'est une réelle satisfaction de travailler pour un grand groupe français à l'international, de continuer à voyager dans ce cadre, de rencontrer des personnes de cultures variées et de se confronter à des pratiques professionnelles complètement différentes.”*



Vincent MAINGUET, diplômé EGC Agen  
SSD Ingredients Buyer, Aguas Danone de Argentina



# ACHAT-LOGISTIQUE DISTRIBUTION

Aussi importante dans la distribution (commerce de gros ou de détail) que dans l'industrie, la fonction achat-logistique-distribution consiste à bien acheter pour bien vendre : choisir les fournisseurs en France ou à l'étranger, superviser l'acheminement des marchandises, gérer les stocks et suivre l'évolution des ventes pour réapprovisionner.



*"Après des stages qui m'ont confirmé mon attrait pour les métiers de la grande distribution, j'ai intégré un poste de responsable de rayon. Un changement d'enseignes et quelques années plus tard, je suis aujourd'hui directeur d'un hypermarché. Ce poste demande un gros investissement personnel. Le directeur a des responsabilités importantes demandant*

*une vision d'ensemble du magasin : politique commerciale, management d'équipes de responsables et d'employés, gestion, organisation, communication interne et externe. A ce titre, la vision globale de l'entreprise proposée par l'EGC a été un vrai atout dans l'appréhension de l'ensemble des composantes de ce métier."*

**Sébastien REBOUYS**, diplômé de l'EGC Occitanie campus de Rodez  
Directeur de grande surface, Hyper SEBADIS

## **X** Manager de rayon

Le manager de rayon est responsable du chiffre d'affaires réalisé sur sa surface de vente : il est chargé d'atteindre les objectifs annuels fixés par la direction. Gestionnaire, il s'occupe des achats de marchandises et des stocks, négocie avec les fournisseurs afin d'obtenir les meilleurs prix. Il établit les prix de vente en tenant compte de la politique générale de l'entreprise et des impératifs de marge.

Le manager de rayon est une femme ou un homme de terrain, dynamique et ouvert(e), capable de motiver une équipe de 3 à 20 personnes, n'hésitant pas à "mettre la main à la pâte".

---

*"Chef de Rayon Textile sur le magasin AUCHAN Valence mon métier s'ouvre sur l'Humain, la Gestion et le Commerce car je gère une entreprise au sein du magasin. Je manage une équipe et garantis une productivité grâce à des choix commerciaux adaptés. Je dois veiller aux stocks, achats, frais de personnel et aux incontournables chiffres d'affaires et marges qui sont englobés dans la partie gestion du rayon.*

*Rapidement efficace sur ma fonction grâce aux enseignements en gestion, aux différents cas pratiques et à l'état d'esprit professionnel de l'EGC, j'ai pu vivre positivement ma position de manager à seulement 24 ans."*

**Céline LAROCHE, diplômée EGC Drôme  
Manager de rayon textile AUCHAN**

## ✕ Chargé de logistique

Le responsable logistique sélectionne et adapte à ses besoins le système informatique, détermine le mode d'acheminement des marchandises, etc. Il encadre et coordonne l'activité de son service : il organise et supervise le traitement des commandes, veille au respect des coûts et des délais, des règles juridiques et fiscales du transport. Il est l'interface entre l'entreprise et ses partenaires : fournisseurs, transitaires, transporteurs, services des douanes, assurances. La fonction requiert la maîtrise d'une ou plusieurs langues étrangères, et la capacité d'anticiper, de faire face aux situations imprévues, de prendre des décisions rapides.



*“À l'issue de l'EGC, j'ai intégré directement le marché de l'emploi. J'ai pu ainsi bénéficier d'une année d'expérience professionnelle en tant qu'assistant logistique industrielle avant d'intégrer une formation spécialisée de logistique en agroalimentaire.*

*J'ai ensuite poursuivi en Master II chez PROMOTRANS à Toulouse en alternance au sein d'AIRBUS.*

*Mon travail consiste à la mise en place de projets logistiques dans une logique d'amélioration continue en collaboration avec notre prestataire logistique.*

*Beaucoup de personnes assimilent la logistique à du transport, or, la logistique vise à apporter de la rentabilité à un poste, un site, à l'entreprise dans son ensemble (démarche supply chain management).*

*Actuellement, suite à des décisions stratégiques, je pars travailler en Allemagne sur un projet transnational. Ma mission est d'effectuer un «gap analysis» entre les systèmes d'information, les processus et l'organisation (flux physiques).”*

**Geoffrey COUSSERAN, diplômé EGC Agen**  
**Gestionnaire de Projet Logistique, Service rechange - Airbus**

## ✕ Acheteur

Le métier d'acheteur s'exerce soit en milieu industriel (achat de matières premières ou de biens nécessaires à la production), soit dans la distribution. L'acheteur prospecte pour identifier des fournisseurs, évalue leur capacité à répondre à ses attentes (délais, coûts, qualité), négocie les meilleures conditions d'achat.

Il est en relation avec les différents services de l'entreprise : production, commercialisation, recherche et développement pour les entreprises industrielles, responsables de magasins pour la distribution. Le métier peut impliquer des déplacements à l'étranger, et donc la maîtrise au minimum de l'anglais.

---

*“ Je suis au confluent des clients internes (les différentes fonctions de l'entreprise) et d'un marché externe (les fournisseurs). On n'achète pas un prix mais le meilleur compromis entre le prix et le besoin à satisfaire. Lors de mon embauche, je pense avoir bénéficié d'atouts qui font la différence : la double compétence achat-vente, un sens du relationnel qui me permet d'obtenir facilement des contacts avec l'extérieur et une assurance, une confiance en moi, une rigueur qui garantissent la fermeté nécessaire dans les négociations. J'analyse le portefeuille fournisseurs, suis les appels d'offres France et Etranger.*

*Comme je travaille dans une PME, mes responsabilités concernent le choix des transporteurs, la gestion du parc véhicules et autres investissements, les approvisionnements industriels mais aussi les frais généraux. Un secret : ne pas travailler seul, parler les langues étrangères car l'industrie sous-traite une part croissante de sa production. Les achats restent le premier bénéfice de l'entreprise.”*

**David ANDREVIE, diplômé EGC Occitanie campus de Montauban  
Acheteur junior MAG 2000 (fabricant de sièges)**



# ADMINISTRATION ET FINANCES



L'administration de l'entreprise, c'est la mise en place de procédures qui permettent d'optimiser la gestion des différents services : gestion administrative et comptable, des achats, des ventes, des stocks.

Les diplômés EGC qui souhaitent occuper cette fonction complètent leur formation par des diplômes spécialisés.

## ✕ Assistant de gestion / attaché de direction

Ce métier s'exerce en étroite collaboration avec un responsable de haut niveau. L'attaché de direction est le lien entre le dirigeant et ses collaborateurs. Il analyse les informations en provenance des services et en effectue la synthèse. On peut lui demander de prendre en charge des missions particulières : gestion du budget, animation d'une équipe de collaborateurs, etc. C'est une activité qui nécessite la capacité de gérer simultanément les affaires en cours et de nombreuses demandes, internes ou externes.

*“Je me suis orienté vers l'EGC après une expérience en DCG (Diplôme de Comptabilité et de Gestion).*

*J'ai choisi cette école car elle permet d'aborder plusieurs disciplines et ainsi j'ai pu confirmer une orientation qui me correspondait, à savoir la gestion.*

*L'EGC est une formation généraliste, mais aussi spécialisée en comptabilité analytique et informatique, j'ai ainsi développé une capacité d'adaptation et validé de véritables compétences.”*



**Julien CHAIGNE, diplômé EGC Vendée**  
**PRB SA - Collaborateur Service Gestion**

## **✕ Assistant / responsable** **ressources humaines**

L'assistant ressources humaines peut intervenir dans divers domaines de la gestion administrative et opérationnelle du personnel. Il peut être amené à participer à l'élaboration de la politique de recrutement (relations écoles, sourcing, participation aux salons), à assister le DRH dans le processus de recrutement (annonces, sélection des candidats, participation à la prise de décision). Il intervient également dans la gestion prévisionnelle des compétences et la mobilité dans l'entreprise. Enfin, ses tâches administratives incluent le suivi des dossiers maladie ou prévoyance, le renseignement des tableaux de bord et l'élaboration de dossiers administratifs divers liés aux Ressources Humaines.

*“La polyvalence des cours à l’EGC m’a permis d’appréhender les divers métiers de l’entreprise. Mon stage de fin d’études et mon année de césure m’ont aidée à construire mon projet professionnel et j’ai choisi, ensuite, de me tourner vers le domaine des Ressources Humaines. Après mon diplôme j’ai obtenu un Master en management et stratégie d’entreprise en apprentissage chez Adecco Medical, puis Evolution, où j’étais chargée du recrutement, puis de la formation des salariés.*

*J’occupe aujourd’hui la fonction d’Assistante Ressources Humaines, où ma mission principale est la gestion opérationnelle du personnel. Je participe à l’élaboration de la politique de recrutement de l’entreprise et au processus de recrutement. De plus, j’accompagne la mobilité et la gestion des carrières par la formation des salariés. Mes fonctions requièrent des qualités de rigueur et une bonne aisance relationnelle tout en sachant gérer plusieurs dossiers en même temps. Je m’y épanouis totalement !”*

**Élodie LESUEUR, diplômée EGC Normandie**  
**Assistante RH**



*“Après mon cursus à l’EGC, j’ai obtenu un diplôme en gestion des Ressources Humaines. J’ai rapidement eu une opportunité me permettant d’intégrer un grand groupe de la distribution en tant que responsable recrutement sur la région parisienne. Après 6 années à ce poste, j’ai eu envie de relever d’autres challenges, mais aussi de pouvoir poursuivre le développement*

*de mes compétences dans une fonction généraliste. Ainsi, depuis peu, je suis responsable ressources humaines dans un groupe ambitieux et novateur axé sur les métiers de l’aménagement de l’environnement à l’Ile de la Réunion, le Groupe FAGES. La structure de ce groupe multi-sites me permet d’avoir des missions très variées ; paye, formation, recrutement, mais aussi de garantir l’application de la législation dans les sociétés du Groupe FAGES.*

*Mon rôle s’étend à la gestion administrative du personnel et surtout je contribue à la motivation et à la fidélisation des collaborateurs. D’autres missions transverses viennent s’ajouter, tels que des projets d’organisation et d’accompagnement des directions opérationnelles.”*

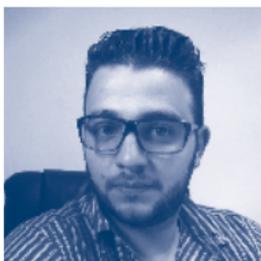
**Stéphanie PICARD, diplômée EGC La Réunion**  
**Responsable RH, Groupe Fages**

## ✕ Responsable comptable

Il est chargé de tenir la comptabilité de l'entreprise au jour le jour en respectant les procédures fixées par la direction financière. Il lui appartient aussi de mettre au point des outils de gestion (tableaux de bord, tableaux prévisionnels). Ce poste nécessite donc une connaissance approfondie de la comptabilité générale et analytique, et la maîtrise d'outils informatiques adaptés. La pratique de l'anglais et celle de la comptabilité anglo-saxonne sont indispensables pour postuler auprès de filiales de sociétés étrangères. Une première expérience en cabinet comptable est souvent un plus.

---

*“Les cours dispensés à l’EGC Réunion, de plus par des professionnels, m’ont tout de suite convaincu. Après l’EGC je me suis spécialisé en validant un Master audit et expertise comptable en métropole. J’ai démarré ma carrière professionnelle au sein d’un cabinet d’expertise comptable en qualité de collaborateur junior, pour être à ce jour directeur de mission. La partie conseil aux entreprises occupe une place prédominante dans notre activité ce qui me permet d’être en contact permanent avec les acteurs de la vie économique. L’enseignement reçu à l’EGC peut paraître éloigné de la fonction que j’occupe aujourd’hui, toutefois je reste fier de ce choix qui m’a apporté une vision globale de l’entreprise grâce aux cours de marketing, gestion financière, management RH ou encore droit des sociétés. Ces enseignements me permettent au quotidien d’apporter les solutions les mieux adaptées aux besoins de mes clients.”*



**Guillaume ATECTAM, diplômé EGC La Réunion**  
Directeur de mission expertise comptable

## ✕ Contrôleur de gestion

Son objectif est de fournir à la direction générale les éléments chiffrés à partir desquels seront définies les orientations stratégiques. Toutefois, selon la taille de l'entreprise, le poste peut recouvrir des réalités différentes. Le contrôleur de gestion doit avoir de solides connaissances en comptabilité, française et anglo-saxonne (le DECF ou le DESCF sont conseillés), une bonne maîtrise de l'informatique, et, dans les groupes internationaux, pratiquer l'anglais. Destiné à rencontrer de nombreux interlocuteurs, il doit être diplomate.



*“Après mon diplôme EGC, j’ai obtenu un Master I Comptabilité Contrôle et Audit, puis un Master II Systèmes d’Informations et Contrôle de Gestion. J’ai suivi mes masters en apprentissage chez STALAVEN, entreprise agro-alimentaire, dans laquelle j’avais réalisé mon stage de fin de 3<sup>e</sup> année EGC. L’alliance apprentissage et master a renforcé mes compétences professionnelles et s’est révélée être un véritable tremplin pour obtenir un CDI à peine le diplôme en poche. Commerce, transport, structures, industrie, achat... sont autant de domaines où j’ai pu intervenir. Aujourd’hui j’occupe la fonction de contrôleuse de gestion pour une filiale du groupe BONGRAIN. Reportings, analyses, budgets... mon poste est une véritable aide à la décision pour la stratégie de l’entreprise. Sens logique et esprit critique sont mes outils au quotidien !”*

**Coraline BRISON-VALOGNES, diplômée EGC Normandie**  
**Contrôleuse de Gestion CLE-P&S à Condé sur Vire**



# PILOTAGE DE L'ENTREPRISE

La fonction de direction est celle qui concentre la responsabilité maximale. Le dirigeant coordonne et gère les moyens de l'entreprise, humains, financiers, techniques. Il est garant de la pérennité de l'entreprise et décide des plans stratégiques.

## ✕ Entrepreneur / créateur

*"Diplômé de l'EGC du Maine, j'ai travaillé immédiatement en agence de marketing à Paris. 11 ans plus tard, j'ai décidé de créer l'agence TEN, une agence de marketing et de publicité. J'ai commencé seul dans ma chambre d'amis et nous sommes aujourd'hui 4 dans 110 m<sup>2</sup> de bureaux en centre-ville du Mans. En parallèle je donne des cours à l'EGC du*

*Maine. Créer son entreprise est un véritable bonheur avec des moments de réussites et des déceptions. On apprend chaque jour, nous sommes libres dans la prise de décision et dans le management. Il faut être persévérant et savoir prendre du recul. L'EGC nous donne toutes ces connaissances durant les 3 ans d'études."*



**Pierre JEANNESSON, diplômé EGC du Maine  
Directeur/Fondateur de l'Agence TEN**

## **X Directeur point de vente / agence**

Il manage les équipes, fixe les objectifs, contrôle l'évolution de l'activité en fonction de la stratégie définie par la Direction Générale. Il a également en charge les relations commerciales avec des clients privés ou professionnels.

---

*“Commercial chez Renault puis attaché de direction chez VEOLIA j'ai assuré le développement commercial de l'agence et l'organisation logistique des équipes. Efficace et crédible grâce aux supers bases de l'EGC, je suis devenu à 23 ans responsable d'exploitation d'une agence de nettoyage industriel de 50 personnes : au quotidien j'utilise la gestion du personnel, le management, le contrôle de gestion.... et la communication commerciale !”*

**Alexandre BEILLEVERT, diplômé EGC NOUMEA**  
Responsable Agence VEOLIA

---

*“Savoir gérer un centre profit comme peut l'être une agence bancaire ou manager une équipe commerciale ne s'apprend pas du jour au lendemain mais se construit étape par étape. L'EGC Bourgogne campus de Chalon fut une de ces étapes ô combien importante pour trois raisons. Elle m'a tout d'abord permis d'acquérir un socle de connaissances indispensable tant en commerce, à travers la négociation, qu'en gestion via la compréhension et l'analyse d'un bilan. Elle m'a dans un second temps permis d'appréhender pour la première fois le monde de l'entreprise à travers des stages riches et variés mais aussi de trouver ma voie professionnelle. Enfin l'EGC a été un tremplin puisque j'ai pu, par la suite, intégrer une école de management par apprentissage pour me former à mon métier actuel, celui de directeur d'agence bancaire.”*

**Quentin WEISS, diplômé EGC Bourgogne campus de Chalon-sur-Saône**  
Directeur d'agence

## ✕ Dirigeant / gérant de PME-PMI

Le dirigeant détermine la stratégie de l'entreprise et préside à sa mise en oeuvre. Il définit les marchés sur lesquels se positionner et choisit les produits ou les services à proposer. Il est responsable de la santé financière de son entreprise. Il dirige et motive le personnel : son sens du management des hommes est primordial.

---

*“Après deux postes de commerciale, j’ai racheté une entreprise de six salariés. Cette aventure je ne l’aurais pas tentée sans une motivation forte et une solide culture d’entreprise acquise au sein de l’EGC.”*

**Frédérique PIERRE-ROULAND, diplômée EGC Normandie  
Dirigeant d’Entreprise**

---

*“J’ai commencé à travailler dans l’entreprise familiale dès ma sortie de l’EGC. Aujourd’hui je co-dirige la société avec mon père.*

*J’ai en charge le management d’une équipe commerciale, d’une équipe de livraison et de personnel administratif. J’organise le fonctionnement de ces services entre eux.*

*Ma fonction implique aussi d’assurer le relationnel avec les différents intervenants externes à l’entreprise.*

*Enfin j’ai en charge une grande partie de la gestion financière qui permet de décider des stratégies marketing à adopter.*

*La polyvalence des enseignements dispensés à l’EGC m’a permis d’appréhender rapidement les différentes facettes de mon métier.”*

**Kévin DURAND, diplômé EGC Occitanie campus de Rodez  
Co-Dirigeant « Maison de l’Aveyron » - Baraqueville**



# LA PAROLE

## AUX ENTREPRISES

### Quelques conseils aux jeunes diplômés...

---

*“Par ses longues périodes de stage et son environnement d’intervenants professionnels tout au long de la formation, l’EGC donne l’opportunité aux étudiants d’acquérir très rapidement un véritable savoir être et de solides aptitudes professionnelles, compétences recherchées par les entreprises. Les fortes connaissances acquises en gestion et marketing permettent aux étudiants d’avoir une vraie vision d’ensemble lorsqu’ils sont amenés à partager la direction d’un centre de profit, d’un magasin ou de n’importe quelle entité commerciale... C’est un vrai plus que les étudiants doivent mettre en avant lors de leur sortie du cursus EGC.”*

**Damien Cottereau, Chef des Ventes**  
**Darty, diplômé EGC Occitanie campus de Tarbes**

---

*“Les jeunes diplômés EGC peuvent intégrer notre entreprise sur des postes de contrôleur de gestion ou d’assistant commercial export avec une possibilité d’évolution de carrière vers un poste de chef de zone export. Le candidat doit être capable de prouver sa persévérance et son ouverture d’esprit, il sortira du lot en mettant en avant une expérience originale voire une passion ou un hobby particulier.”*

**Jacques THIMON, Responsable Commercial**  
**chez ARO Welding Technologies SAS (500 salariés) Le Mans, diplômé EGC du Maine**

---

*“Le savoir-être est la 1<sup>re</sup> qualité qu’un recruteur va pouvoir apprécier en entretien et lors de vos débuts en entreprise: professionnalisme, implication, curiosité, pugnacité, rigueur, humilité et prise d’initiatives sont les clefs du succès pour réussir à valoriser votre place et vos fonctions au sein d’une équipe. Plus qu’une expertise à laquelle un recruteur ne peut vraiment s’attendre car vous êtes «junior», le recruteur attend de vous une certaine polyvalence, une envie d’apprendre, un respect du mode de fonctionnement dans lequel vous arrivez.*

*La réelle valeur ajoutée des jeunes diplômés EGC ? Ce sont leurs aptitudes aux outils bureautiques très pointues combinées à l’excellente approche méthodique de tout type de situations qui leur a été inculquée ; le recruteur peut compter sur eux pour développer et mettre en place des nouveaux outils de management et de gestion.”*

**Mathilde CORBIN, Responsable Communication,**  
**Immobilier-stock-exchange, Montpellier,**  
**diplômée EGC Occitanie - campus RODEZ**

# À LA SORTIE D'UNE EGC, L'ASSURANCE D'UN MÉTIER

Le Bachelor EGC, trois années d'études supérieures en relation permanente avec l'univers professionnel, offre une réponse aux besoins des bassins d'emploi de proximité en proposant à des PME-PMI qui sont à la recherche de futurs collaborateurs généralistes, des candidats à fort potentiel, rapidement opérationnels et capables d'évoluer dans un environnement commercial, marketing ou gestion, que ce soit en France ou à l'étranger.

A la sortie de l'EGC, 40% des jeunes choisissent de poursuivre leurs études, 2% partent en voyage à l'étranger et 58% se lancent dans la vie active.

85% d'entre eux trouveront un emploi en moins de 6 mois, essentiellement dans les secteurs des métiers du commerce et de la distribution, du marketing et de la communication, de la banque assurance.

## DIVERSITÉ DES MÉTIERS EXERCÉS PAR LES DIPLÔMÉS

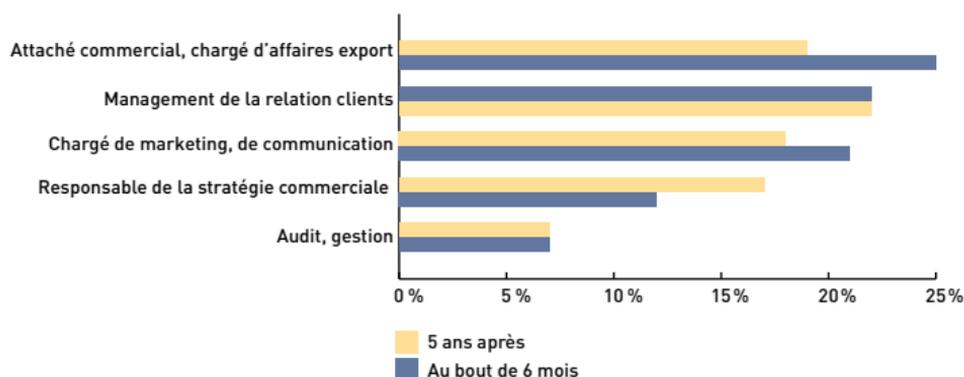
Attaché commercial, chargé d'affaires export, chargé de clientèle, chargé de marketing, chargé de communication, webmaster, administrateur de réseaux, responsable d'agence de tourisme, agent de voyage, responsable de centre de loisirs, gérant d'hôtel, agent immobilier, consultant, VRP, conseil en développement économique, formateur, chef de projet et de développement...

## DIVERSITÉ DES SECTEURS D'ACTIVITÉS OÙ TRAVAILLENT LES DIPLÔMÉS

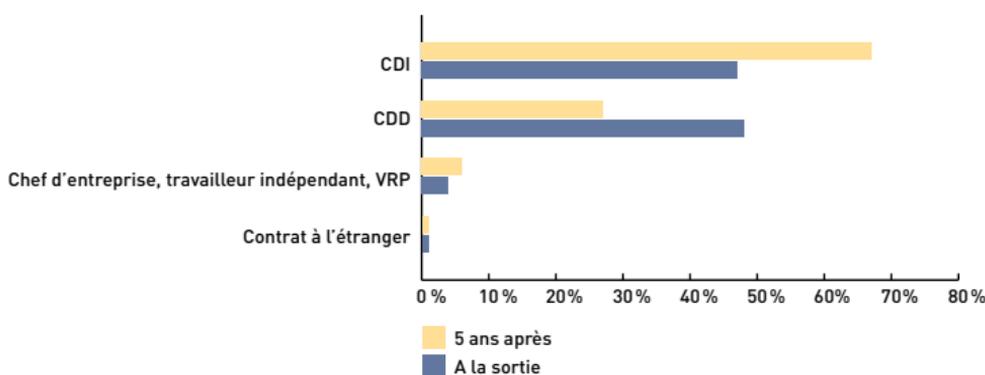
Commerce et grande distribution, finances, commerce de gros, services aux entreprises, industrie, culture loisirs, informatique-internet, Agroalimentaire, Construction/BTP, Éducation/Formation, Hôtellerie/Restauration, Immobilier, Informatique/Télécom/Internet, Public/Collectivités, Santé/Actions Sociales, Tourisme, Transport/Logistique.

# ENQUÊTE SUR LES 5 DERNIÈRES PROMOTIONS

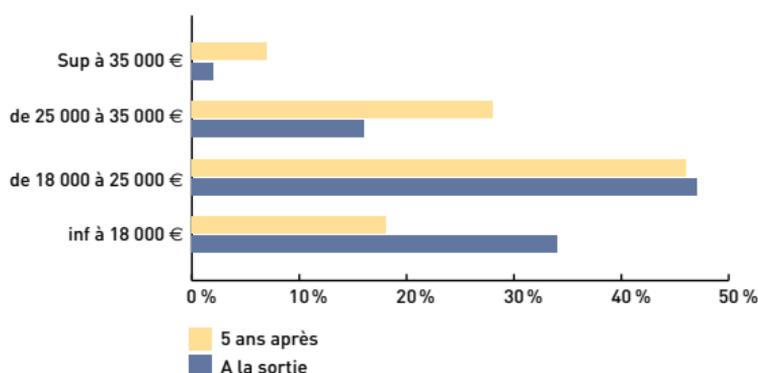
## PRINCIPAUX MÉTIERS EXERCÉS



## TYPE DE CONTRAT DE TRAVAIL



## SALAIRES DES DIPLÔMÉS



## → UN RÉSEAU DENSE SUR TOUT LE TERRITOIRE



• Document non contractuel

**Fort-de-France** ✕  
05 96 64 98 41  
contacts@egc-martinique.com

**Nouméa** ✕  
00 687 24 31 40  
egc@cci.nc

**La Réunion** ✕  
02 62 48 35 12  
egc@reunion.cci.fr

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



Un réseau



CHAMBRE DE COMMERCE  
ET D'INDUSTRIE

### Réseau EGC/CCI France

8-10 rue Pierre Brossolette  
CS 90166

92309 LEVALLOIS-PERRET CEDEX

Tél. : 01 44 45 38 61

[www.bachelor-egc.fr](http://www.bachelor-egc.fr)