mai 2013

Gifec

Étudiants et industriels sur les mêmes bancs

Le 11 avril dernier, 16 industriels membres du Gifec ont participé à la journée portes-ouvertes organisée par l'IUT de Lyon I, formant des jeunes technico-commerciaux pour la filière négoce technique. L'objectif était de favoriser un partage d'expériences entre étudiants, enseignants et industriels.

Le 11 avril dernier, à l'initiative du département DUT TC-C3S1 de Lyon 1, une centaine d'étudiants, des enseignants des matières techniques de l'IUT de Lyon I et de lycées techniques de la région lyonnaise ainsi que seize industriels membres du Gifec (Groupement interprofessionnel de fabricants pour l'étude de la commercialisation) se sont réunis pour échanger et mieux se connaître.

Chacun sait bien que les milieux professionnels et de l'université, souvent cloisonnés, n'ont pas pour habitude de communiquer entre eux. Pour les initiateurs de cette journée, Édouard Anton, chef du département DUT TC-C3S1 de Lyon 1 et Nicolas Flamant, enseignant, l'objectif était donc de favoriser les échanges entre deux mondes qui ne se connaissent pas bien pour permettre aux uns et aux autres de mieux apprécier leurs besoins et leurs atouts : profils des étudiants attendus par les industriels, découverte par les industriels du travail effectué par les étudiants (théorie et opérationnel) ou encore valorisation de l'industrie auprès des étudiants. Pour les industriels, c'était aussi l'occasion de rencontrer les étudiants d'aujourd'hui qui sont les futurs prescripteurs, acheteurs ou distributeurs de leurs produits, de montrer l'intérêt et le potentiel de leurs métiers et d'exprimer leurs besoins en termes de formation dans le cadre des échanges avec les équipes pédagogiques. «Les étudiants titulaires de DUT sont très appréciés en entreprise et beaucoup d'adhérents du Gifec recrutent leurs commerciaux à ce niveau d'études » explique Noël Guichard, président du Gifec dans son discours d'introduction. «Le Gifec est ravi d'être partenaire de cette journée, qui est une occasion unique où enseignants, étudiants et industriels peuvent partager leurs attentes et expériences et c'est aussi pour les fabricants du Gifec, l'opportunité de présenter leur entreprise et leurs produits ».

Une double compétence

Certes, les industriels du Gifec connaissent bien le DUT C3SI (Commercialisation Systèmes,

Solution et Services Industriels). En 2002, avec la Fenetec et l'IUT de Reims-Charleville, le Gifec avait participé à la mise en place de cette filière valorisant un double profil technique et commercial, particulièrement indispensable dans la commercialisation de produits industriels. Ce DUT ouvre sur des postes de technico-commerciaux (sédentaires ou itinérants au sein d'entreprises industrielles, dans des groupes de distribution) et à des postes d'acheteurs au sein des mêmes structures.

En 2006, cette spécialisation ouvre à l'université de Caen-Vire. D'abord intitulé DUT Génie de la distribution industrielle, la formation évolue quelque peu et devient C3SI en 2009, année où elle démarre à Lyon I, le plus grand IUT de France avec 5 000 étudiants. A la rentrée 2013, ce sera au tour de l'université de Toulouse d'intégrer ce cursus.

Un profil complet

Cette journée portes-ouvertes s'est déclinée en deux parties. Consacrée aux échanges entre étudiants, industriels et enseignants, la matinée a pris la forme d'une table-ronde où chacun a pu exprimer ses préoccupations. Ainsi, M. Bourgeois, chef de travaux dans un lycée de la région, a insisté sur l'importance de donner envie aux jeunes de travailler sur les métiers techniques, tout en mettant l'accent sur l'importance du savoir-être dans l'entreprise et notamment sur les problèmes de communication qui peuvent s'installer entre les générations à cause notamment d'un usage immodéré du téléphone portable.
Deux étudiants, Sarah Blanc et Benoit Chambord, ont de leur côté fait part de leurs motivations et surtout de l'importance pour eux de trouver un emploi après leur formation. A noter qu'après l'obtention du DUT, les trois quarts des jeunes poursuivent leurs études, vers une licence, un master ou un diplôme d'ingénieur. Benoit vise ainsi une licence en gestion, une démarche saluée par les industriels présents. Un technico-commercial doit savoir aujourd'hui maîtriser des notions de gestion, lui permettant par exemple d'avoir des notions financières ou de comprendre ce que signifie un retour sur investissement...

En s'exprimant sur l'évolution des modes de commercialisation et la vente de produits et services, deux membres du Gifec, Thierry Gayet de Seco Tools et Eric Pasquier d'Asco Numatics, ont en effet rappelé les qualités nécessaires à un bon technico-commercial : aimer la technique, avoir des notions juridiques et de gestion pour apprécier des conditions générales de vente ou lire un bilan, maîtriser l'expression écrite et orale, être assez autonome pour pouvoir piloter seul son emploi du temps (prospecter, gérer les clients...), avoir envie d'apprendre, de découvrir, avoir un sens de l'écoute pour bien prendre en compte les besoins des clients... « Le négoce technique, c'est vendre un produit mais aussi du service, un plan de progrès, de la productivité ». Évidence peut-être mais qualité néanmoins indispensable surtout à l'heure de la multiplication des outils de communication, un technico-commercial doit également bénéficier d'un vrai sens du contact. « Les jeunes doivent se mettre dans la tête qu'internet ne fait pas tout, que la solution à une problématique ne se trouve pas toute seule par le simple envoi d'un mail ». Pour finir, Eric Pasquier a notamment rappelé l'impérieuse nécessité de parler anglais, les entreprises étant tournées vers l'international.

La demi-journée s'est terminée par une visite des locaux techniques de l'IUT, lors de laquelle les membres du Gifec ont pu apprécier la performance des équipements, en robots, imprimante 3D, etc.

Un dialogue à poursuivre

L'après-midi, les seize industriels présents ont montré sur des mini-stands le savoir-faire de leur entreprise et leurs produits. Surtout, cette deuxième période a été consacrée au challenge

proposé aux étudiants de seconde année. Chacune des onze équipes de quatre étudiants devait créer une voiture miniature propulsée par gaz comprimé, sur le thème de la bande dessinée, et convaincre les industriels de l'intérêt de leur projet, remise de prix à la clé. Visiblement, l'évènement, à la fois convivial et riche en échanges, a suscité chez tous les participants de l'enthousiasme et une envie de renouveler l'expérience. Déjà, l'IUT de Caen semble intéressé à organiser un événement de la même nature, permettant de poursuivre ce dialogue entre étudiants, enseignants et monde industriel. Sans doute, aussi, serait-il important d'y associer les distributeurs du négoce technique, maillon manquant de la journée lyonnaise.

AR