



La genèse

Initialement. À l'origine, la formation « Attaché commercial » a été mise sur pied par CCI Formation pour répondre à la demande d'une banque (le Crédit agricole Centre-Loire), afin de former des agents d'accueil. ■



Le format

Théorie et pratique. La formation d'attaché commercial est composée de cours assurés par des professionnels à CCI Formation (marketing, vente, gestion, droit, informatique... 35 heures/semaine, du lundi au vendredi) et de six semaines en entreprises. ■



L'accessibilité

Projet validé par Pôle emploi. Formation accessible avec un Bac validé ou équivalent. Le projet professionnel doit être validé par un conseiller de Pôle emploi. À l'issue : un diplôme équivalent à Bac + 2 reconnu par l'État. Infos : CCI Formation : 03.86.60.55.64 ■

Les mardis de l'emploi

ATTACHÉ COMMERCIAL ■ Initiée en 2006, en contrat de professionnalisation pour des salariés d'entreprises, la formation est ouverte à des demandeurs d'emploi, à la recherche d'une qualification en vue d'une insertion ou d'une reconversion professionnelle. **2015** ■ La 2^e session va se terminer le 30 novembre.

« Dense et enrichissante »

Témoins

Michel Ingrin et Gary Charmot ont un point commun : la formation d'attaché commercial, suivie dans les locaux de CCI Formation à Nevers et en entreprise. Le premier termine ce cycle. Le second en est sorti diplômé voici un an. Satisfaction partagée...

Jean-François Perret
jean-francois.perret@centrefrance.com

« Je cherchais ma voie... », explique Michel Ingrin, en livrant son leitmotiv : « Éviter la routine ». Dans quelques jours, ce Marzyat aura terminé sa formation d'attaché commercial. Et aura « bouclé » le parcours de six mois, entre la phase théorique dispensée dans les locaux de CCI Formation à Nevers et les deux périodes en entreprise, à l'agence de la Caisse d'Épargne de Coulanges-lès-Nevers. Préalablement à cette formation, Michel a fait un bilan de compétences, à Nevers, histoire d'évaluer ses capacités. « J'avais envie d'aller vers le secteur bancaire... » C'est le but qu'il s'est fixé. Avant, il va travailler dans un centre Feu Vert de quatorze personnes, à Saintes (Charente-Maritime) comme directeur adjoint. Objectif ? Acquérir des compétences en management de vendeurs. **Côté théorie.** Visiblement, Michel Ingrin est conquis par la formation « attaché commercial ». Côté théorie, « c'est très inten-



MICHEL INGRIN. Il se dit « reconnaissant envers CCI Formation pour la qualité de l'accompagnement et de l'encadrement lors de la formation d'attaché commercial ». PHOTOS JEAN-FRANÇOIS PERRET

se ». Michel, assez à l'aise en gestion et intéressé par la vente et l'étude de la santé financière des entreprises, s'est plié aux sept heures de cours au quotidien, dont il a apprécié la qualité. « Tous les formateurs sont des professionnels, du marketing, de la vente, la gestion, l'informatique, du droit des entreprises... C'est enrichissant. J'ai acquis de nouvelles connaissances et appris des techniques de vente, par exemple amener des gens à l'acte d'achat ! » Ce qui lui fait dire, un peu plus tard : « Avoir seulement du bagout ne suffit plus pour être attaché commercial. Si vous n'avez pas le sens des relations, la maîtrise

des chiffres, de l'expression orale et le respect de la hiérarchie, ce n'est pas gagné ». **Côté pratique.** Lors des dix semaines en entreprise, Michel Ingrin a fait une plongée dans le secteur bancaire. C'était son choix. Il y a fait du « phoning », « des appels téléphoniques chez les particuliers pour les convier à venir à l'agence, rencontrer un conseiller », puis de la prise de rendez-vous, de l'accueil du public... Un éventail qu'il juge « intéressant », parmi toutes les facettes des métiers de la banque. **Environnement « sécurisant ».** « Il y a un réel accompagnement, tant du côté des formateurs qui

assurent les cours que de l'équipe de CCI Formation », souligne Michel Ingrin, en mettant en exergue l'aspect « sécurisant » de cet environnement. « On sait qu'en cas de problème ou de doute, il y a toujours quelqu'un qui peut nous guider. » Mardi 1^{er} décembre, dans la foulée de son dernier jour de formation d'attaché commercial, Michel Ingrin va quitter la Nièvre pour une nouvelle page professionnelle. Il dit se donner un an pour trouver une clé qui lui permettra d'intégrer la filière bancaire, en s'appuyant sur cette formation. Lui ne veut « pas rester les deux pieds dans le même sabot ! ». ■

REPÈRES

Financement. Cette formation « attaché commercial » est financée par le Conseil régional (depuis 2014) dans le cadre de son programme triennal de formations.

Michel Ingrin. De Marzy, mais en partance pour Saintes (Charente-Maritime), il a 51 ans. Sa formation initiale : CAP mécanique auto (au CFA de Bourges, 1981-1983), BEP réparateur machines agricoles (AFPA de Châteauroux, 1985), diplôme d'aide soignant (IFSI de Bourges, 1995). Emplois : cinq ans chez Midas à Bourges, de 1985-1990 (adjoint au chef de centre) ; coursier dans un laboratoire d'analyses à Bourges, de 1990 à 1995 ; aide-soignant à Bourges au CHS George-Sand, de 1996 à 2014. Puis demandeur d'emploi. Il a intégré la formation « attaché commercial » en avril 2015.

Gary Charmot. De Fourchambault, il a 24 ans. Sa formation initiale : Bac génie mécanique (lycée Jules-Renard Nevers, 2010), niveau DUT génie mécanique (IUT de Bourges en 2011). Emplois : dans l'entreprise de son père, Loc Mafer, SARL de quatre-cinq personnes (à Précysous-Thil, en Côte-d'Or), en 2012 ; acheteur-vendeur chez Easy Cash en 2013 (six mois à Bourges, six mois à Poitiers) ; commercial chez Loc Mafer, de fin 2013 à début 2014 (établissement de devis, gestion des commandes et des stocks). Puis il a intégré la formation « attaché commercial » (d'avril à novembre 2014) durant laquelle il a effectué ses stages chez Commaille (Saint-Éloi). ■

« Un sésame qui m'a rapproché de mon rêve ! »

Un an après la fin de sa formation d'attaché commercial, Gary Charmot en mesure encore les effets positifs.

Ambitieux, au sens noble du terme, Gary Charmot a validé la formation d'attaché commercial voici un an, en novembre 2014. « C'est parfaitement adapté à ceux qui ont envie de se lancer dans la vie professionnelle », lance-t-il, tout sourire, avant de qualifier ce cycle : « Efficace, rapide, concret, bien ciblé ».

« On vous fait sortir de votre cocoon ! » Lors des six mois passés entre le site neversois de CCI Formation et l'entreprise Commaille de Saint-Éloi, Gary a



GARY CHARMOT. « Cette formation est un sésame. »

« comblé des lacunes, par exemple en organisation du travail », reconnaît-il. « À CCI Formation, les gens vous guident, vous épaulent, vous font avancer et sortir de votre cocoon, de votre réserve tout en étant concrets sur le monde du travail. On nous fait développer des notions comme l'autonomie. »

Et au sein de l'entreprise de Saint-Éloi ? « J'ai pu constater que rien de la formation n'était inutile ! D'ailleurs, la première planification de rendez-vous a parfaitement concrétisé plusieurs facettes des cours suivis... »

Lorsqu'il résume cette formation, Gary lâche : « Pour moi, c'est la clé qui m'a permis d'ouvrir la porte que je souhaitais : être technico-commercial ». Un sésame qui l'a rapproché de son rêve ! Mais il prévient : « Il faut venir à cette formation avec un objectif concret, pas pour faire passer le temps. »

Aujourd'hui. Depuis septembre, Gary est attaché technico-commercial chez Brossette à Nevers, entreprise spécialisée dans le secteur du sanitaire, de la plomberie, du chauffage et des énergies renouvelables. Il y met en pratique les acquis de la formation suivie voici un an. ■