



CONFEDERATION FRANCAISE DU COMMERCE INTERENTREPRISES  
Commerce de Gros – Commerce International

# EMPLOI FORMATION INITIALE

VEILLE ET ACTION

Le bulletin mensuel de l'emploi et la formation initiale

## Extrait du site Internet de la CGI :

### En choisissant la CGI les entreprises préparent leurs recrutements de demain...

Le **recrutement de jeunes** collaborateurs est un **enjeu important** pour l'avenir de nos entreprises. Il importe pour ce faire :

- de donner une image forte, ouverte et dynamique de nos activités pour attirer les plus jeunes vers nous ;
- d'adapter ou mettre en place des formations initiales correspondant aux besoins réels de nos entreprises.

La **CGI** a signé à cet effet une convention de coopération avec le Ministère de l'Education nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche en 2001. Elle est ainsi devenue **organisme collecteur national de la taxe d'apprentissage**.

Toutes les **demandes de versements** des entreprises à des établissements de formations sont **respectées**, bien entendu.

Grâce à la **partie libre** de la taxe d'apprentissage, la CGI construit, avec les organisations professionnelles sectorielles, une politique de formation et d'insertion des jeunes pour la branche. Les fonds non affectés sont **mis au service de la profession** pour :

- Soutenir les **formations** identifiées par les organisations professionnelles sectorielles comme **les plus adaptées** aux besoins des entreprises.

- Réaliser des **actions** en coopération avec le système éducatif pour :

\* **Communiquer sur nos métiers** (ex : mise en place de [www.capinterentreprises-formation.com](http://www.capinterentreprises-formation.com) le portail de la formation initiale du commerce interentreprises...)

\* **Créer ou adapter les diplômes** (ex : appui à la conception du référentiel du BTS commerce international...)

\* **Participer à la formation des jeunes** (ex : dotation en équipements pédagogiques d'établissements...)

\* **Participer à l'information des enseignants** (ex : organisation d'un séminaire sur le BTS technico-commercial rénové...).

Parce que demain se prépare aujourd'hui par la **mise en commun des moyens** et la **coopération avec le système éducatif**, en versant leur taxe d'apprentissage à la CGI, les entreprises investissent pour leur avenir.



CONFEDERATION FRANCAISE DU COMMERCE INTERENTREPRISES  
Commerce de Gros – Commerce International

# EMPLOI FORMATION INITIALE

**VEILLE ET ACTION**  
Le bulletin mensuel de l'emploi et la formation initiale

EDITION SPECIALE DE SEPTEMBRE 2006

## Exemple du e-bulletin d'information de la CGI :

### SOMMAIRE :

#### 1. LUMIERE SUR...

Le E-recrutement dans le commerce interentreprises – *pages 2 - 3*

#### 2. LES ACTIONS DE LA PROFESSION

2.1 La CGI, partenaire du Mois du Commerce – *page*

2.2 Le guide des métiers du commerce interentreprises – *page 3 - 4*

2.3 Les Portraits de technico-commerciaux sont disponibles – *page 4 - 5*

2.4 La rentrée des salons – *page 6*

### LE E-RECRUTEMENT DANS LE COMMERCE INTERENTREPRISES

#### Contexte

Pour conquérir le marché de l'emploi, le commerce interentreprises prend sa place sur le net. En matière de recherche et de circulation d'offres et de demandes, le web est le premier outil utilisé par les jeunes et les demandeurs d'emploi.

**En 2004, avec le soutien du Ministère de l'Education nationale, nous avons donc réalisé un portail emploi formation, [www.capinterentreprises.com](http://www.capinterentreprises.com), au service du commerce B to B.**

#### Objectifs et cibles

Notre site est **une vitrine** pour toutes nos entreprises et nos organisations professionnelles sectorielles. Il présente l'ensemble des secteurs d'activités couverts par notre branche, les entreprises et leurs métiers, ainsi que les formations pour y parvenir.

Nous avons fait ce choix **pour être attractif auprès des jeunes, des demandeurs d'emploi** et pour **fournir une réponse pratique** aux besoins de recrutement et de communication de nos entreprises.

#### Présentation

Ce portail se décline en 3 entrées :

**[www.capinterentreprises-formation.com](http://www.capinterentreprises-formation.com)**, dédiée aux jeunes

**[www.capinterentreprises-emploi.com](http://www.capinterentreprises-emploi.com)**, dédiée aux demandeurs d'emploi

**[www.capinterentreprises-pro.com](http://www.capinterentreprises-pro.com)**, dédiée aux entreprises et fédérations de la branche.

Les deux entrées Formation et Emploi présentent de façon similaire le commerce B to B, ses secteurs d'activités, ses entreprises et ses métiers.

**Capinterentreprises-formation** regroupe l'ensemble des formations, diplômes et titres nécessaires pour accéder aux métiers du commerce B to B, avec également un moteur de recherche de stages ou de contrats d'apprentissage.

**Capinterentreprises-emploi** propose des offres et des conseils pour évoluer professionnellement dans la branche.

Avec **capinterentreprises-pro**, les organisations professionnelles sectorielles et les entreprises du commerce B to B bénéficient **d'un espace personnalisé** (avec des codes d'accès réservés). Dans cet espace, elles peuvent :

- Présenter leur secteur, leurs sociétés, leurs métiers,
- Déposer des offres d'emploi, de stage et de contrat d'apprentissage,
- Déposer des actualités destinées aux jeunes et aux demandeurs d'emplois.

#### Des outils spécifiques pour promouvoir les métiers du Commerce B to B

Dans notre souci de fournir aux entreprises et organisations professionnelles sectorielles une visibilité et une image séduisante, nous avons réalisé **des outils spécifiques relayés par notre portail**. Ces supports constituent une aide véritable à la recherche d'orientation professionnelle :

- 16 portraits vidéo de technico-commerciaux, dans leur environnement professionnel
- 5 témoignages radio de professionnels commerciaux ou logistiques
- 116 fiches métiers
- 50 fiches diplômes

**Aujourd'hui, notre portail abrite d'une cvthèque, accessible dans chacune des 3 entrées.**

## **LA CVTHÈQUE : UN OUTIL PHARE DU E-RECRUTEMENT DANS LE COMMERCE INTERENTREPRISES**

### **Des objectifs liés tant aux candidats qu'aux entreprises**

#### **Le e-recrutement : Une solution pratique pour les entreprises et les organisations professionnelles sectorielles**

- Cette banque de CV permet aux entreprises de sélectionner des candidats et d'entrer en contact avec eux directement : un gain de temps sans intermédiaire.
- Les offres d'emploi, de stage ou de contrat d'apprentissage des entreprises du B to B sont alors pourvues plus facilement.

#### **Une réponse aux problématiques des jeunes et des demandeurs d'emploi pour leur orientation**

- Qualifier son profil.
- Etre présent dans un moteur de recherche tant pour l'emploi que pour la formation.
- Valoriser son parcours, son expérience et ses compétences.
- Etre recruté plus rapidement.

#### **Un outil d'information du commerce interentreprises**

- La CVthèque apporte une valeur ajoutée au portail pour attirer les entreprises, les demandeurs d'emploi et les jeunes.
- Les statistiques, réalisées depuis cette base de données, nous donnent la possibilité de mieux connaître :
  - **les internautes** qui visitent le site,
  - **le profil des jeunes et demandeurs d'emploi** qui cherchent à travailler dans nos entreprises,
  - les profils les plus recherchés par nos entreprises, ...

... et **d'orienter nos actions en fonction des cibles ainsi identifiées.**

### **Les modalités de fonctionnement**

#### **Pour les candidats, notre CVthèque a été conçue dans un souci d'efficacité et de clarté :**

Pour déposer leur CV, les internautes disposent d'un espace dédié pour créer et mettre à jour à tout moment leurs données sur le site. En 4 étapes, chacun présente :

- ses informations personnelles, (avec la possibilité de rester anonyme)
- sa formation,
- son expérience professionnelle,
- ses atouts.

#### **Le moteur de consultation pour les entreprises et les fédérations.**

Dans leur espace personnel, les entreprises et les organisations professionnelles sectorielles ont accès à la base de données des CV de capinterentreprises. Elles peuvent trouver un ou des candidats selon des critères de recherches très spécifiques : type de contrat, niveau de formation, expérience, date de disponibilité, etc.

Elles pourront ensuite contacter librement le ou les candidats retenus.

Leur taux de satisfaction les incitera à déposer leurs offres d'emploi, de stage ou de contrat d'apprentissage sur notre site.

## 2. LES ACTIONS DE LA PROFESSION

### 2.1 LA CGI, PARTENAIRE DU MOIS DU COMMERCE

Dans le cadre du « **mois du commerce** » organisé par l'ANPE, une **centaine de manifestations seront réalisées** pour informer les demandeurs d'emploi sur les métiers du commerce et permettre aux entreprises de recruter dans le cadre de « rencontres recrutements ».

Le **commerce interentreprises étant une branche dynamique et créatrice d'emplois** notamment en île de France - qui concentrent 33% des effectifs salariés, la CGI s'est associée à l'ANPE afin de participer activement au « **mois du commerce** » en octobre 2006.

La **CGI** sera donc présente à la Cité des Métiers (Paris 19<sup>e</sup>) :

- Le 6 octobre prochain pour **présenter le commerce interentreprises, ses métiers, ses formations à des élèves de classes de troisième**. Sera notamment présenté l'outil développé par la CGI pour l'animation de l'option Découverte Professionnelle en collège : **La Tribu du commerce interentreprises**
- Le 20 octobre prochain en partenariat avec le **CFA Institut des Métiers et des Compétences pour présenter le commerce B to B et aider au recrutement d'apprentis**

D'autres manifestations sont prévues. Le programme complet des événements organisés est disponible sur simple demande auprès du département Formation de la CGI.

---

### 2.2 LE GUIDE DES METIERS DU COMMERCE INTERENTREPRISES

La CGI réalise actuellement avec le Groupe de médias L'ETUDIANT un « Guide des métiers du commerce interentreprises ».

Ce guide vise surtout **les jeunes et leurs parents** et constitue un outil de communication avantageux et **largement distribué (grandes surfaces, libraires, salons...)**

Cet ouvrage, d'une centaine de pages, est écrit par un auteur journaliste. Son travail consiste à présenter l'organisation du commerce B to B et **mettre en valeur ses secteurs d'activité, ses métiers et les formations adaptées**. Il recense également des informations complémentaires sur notre branche, des témoignages de salariés et de chefs d'entreprises, des renseignements sur comment intégrer ce marché de l'emploi, etc....

La parution du « Guide des métiers du commerce interentreprises » est **prévue pour le mois d'avril**. Des exemplaires seront disponibles à la CGI sur simple demande, dans la limite des stocks disponibles.

---

### 2.3 LES PORTRAITS DE TECHNICO COMMERCIAUX SONT DISPONIBLES

Afin de faire connaître toutes les facettes de la fonction de technico-commercial auprès des jeunes en cours d'orientation et de leurs enseignants, **la CGI et l'ONISEP ont réalisé 16 « portraits audiovisuels » de salariés présentant leur métier**. Il s'agit de témoignages courts (2 à 3 minutes) de professionnels présentant leurs parcours, leurs profils et leurs motivations personnelles.

Pour mettre en valeur la diversité de cette fonction, les films s'organisent ainsi :

- huit portraits sur le commerce de biens interindustriels,
- trois portraits sur le commerce de biens alimentaires,
- trois portraits sur le commerce de biens non alimentaires,
- deux portraits sur le commerce international.

Ces 16 portraits sont disponibles en ligne dans la rubrique « Métiers » de [www.capinterentreprises.com](http://www.capinterentreprises.com) et sous format DVD que vous pouvez commander en nous renvoyant le bon de commande joint à ce bulletin.

## 2.4 LA RENTRÉE DES SALONS

La CGI a fait sa rentrée au **Carrefour des Carrières commerciales à Paris les 21 et 22 septembre dernier**. Cela a été l'occasion d'informer et d'orienter **plus de 600 visiteurs**, jeunes et demandeurs d'emploi vers les métiers du commerce interentreprises.

Pour **accroître la notoriété du commerce interentreprises** auprès des jeunes, des demandeurs d'emploi et des différents relais d'information (parents, enseignants), la CGI sera présente sur une **dizaine de salons pour l'année 2006 / 2007**.

SALON	CIBLES	ORGANISATEURS	EXPOSANTS	DATES	LIEU
<b>Carrefour des carrières commerciales</b>	Etudiants Post Bac, en majorité Bac + 2/3	Job Rencontres	Ecoles et entreprises	21 et 22 sept 2006	Paris
<b>Paris pour l'emploi</b>	Demandeurs d'emploi	Carrefour pour l'emploi	Entreprises et organisations professionnelles	12 et 13 oct 2006	Paris
<b>Le salon de l'Eudcation : L'Aventure des Métiers</b>	Professeurs, élèves et parents des collèges et lycée	L'Etudiant	Entreprises et organisations professionnelles	16 au 19 nov 2006	Paris
<b>Salon Class Export</b>	Etudiants, demandeurs d'emploi	Class Export	Entreprises, organisations spécialisées du commerce international	22 et 23 novembre 2006	Lyon
<b>Salon de l'Apprentissage et de l'alternance</b>	Lycéens et étudiants	L'Etudiant	Ecoles et entreprises	19 au 21 janv 2007	Paris
<b>Salon des formations supérieures à Marseille</b>	Etudiants	Studyrama	Ecoles et entreprises	26 et 27 janv 2007	Marseille
<b>Emploi en seine</b>	Demandeurs d'emploi	Carrefour pour l'emploi	Entreprises et organisations professionnelles	mars-07	Rouen
<b>Mondial des métiers</b>	Etudiants et demandeurs d'emploi	AROM (Association Rhône-Alpes pour l'Orienteation et la promotion des Métiers)	Ecoles, entreprises et organisations professionnelles	1e au 4 février 2007	Lyon
<b>Salon des formations supérieures à Lille</b>	Etudiants	Studyrama	Ecoles et entreprises	16 et 17 février 2007	Lille
<b>Planète PME</b>	Etudiants, demandeurs d'emploi, professionnels	Studyrama	Entreprises et organisations professionnelles	juin-07	Paris

Pour renforcer notre impact auprès de ces publics, **nous invitons nos membres (organisations professionnelles sectorielles, entreprises) à présenter leurs secteurs d'activité et / ou leurs formations**, à nos côtés, lors de ces manifestations :

- Si l'un des salons mentionnés vous intéresse en particulier, vous pouvez commander un stand auprès de l'organisateur désigné et demander à être à proximité de notre emplacement, afin d'optimiser notre rayonnement sur le salon.
- Vous pouvez également venir représenter votre entreprise ou votre secteur d'activité, sur notre stand.
- Enfin, vous pouvez nous transmettre de la documentation, que nous diffuserons au public du ou des salons choisis.

La réservation des emplacements sur les salons s'effectue dans la limite des stands encore disponibles. Nous vous invitons donc à prendre vos dispositions, selon vos choix, dans les meilleurs délais. En outre, nous vous remercions de nous informer de vos intentions en amont des dates indiquées, afin que nous puissions préparer au mieux nos événements.

---

**Pour toute information, vous pouvez contacter :**

Emmanuelle Rey ou Perrine Chatelan  
Tel: 01 44 55 35 02 ou 01 44 55 35 14  
[erey@cgi-cf.com](mailto:erey@cgi-cf.com) ou [pchatelan@cgi-cf.com](mailto:pchatelan@cgi-cf.com)