



Dossier de presse sur demande

Communiqué de presse

Angers, Annecy-Chambéry, Bordeaux, Caen, Lille, Lyon,
Montpellier, Nantes, Nice, Paris, Rennes, Strasbourg-Metz, Toulouse.

29 avril 2014,

MBway lance deux nouvelles filières de formation dédiées à la grande distribution et de la gestion de patrimoine

*Domaines en pleine mutation, les secteurs de la grande distribution et de la gestion de patrimoine sont en recherche de compétences adaptées pour relever de nouveaux défis : celui de la diversification des modes de distribution et de l'intensification de la concurrence pour la grande distribution, celui de la technicité et de la transversalité croissantes pour la gestion de patrimoine. Pour répondre à ces besoins, **MBway** a, en synergie étroite avec les entreprises de ces secteurs, bâti deux cursus spécialisés. Ils visent l'acquisition des compétences spécifiques attendues par les professionnels de ces secteurs. Accessibles à Bac +2, ils conduisent au terme d'un cursus de 3 ans à l'obtention d'un titre de niveau I, certifié par l'Etat, dans la spécialité grande distribution ou gestion de patrimoine. Spécialités à fort potentiel sur le marché du travail, leur développement s'inscrit pleinement dans la démarche d'employabilité de **MBway**. Le recrutement des étudiants est en cours. L'ouverture des filières prévue à la rentrée 2014.*

Une filière dédiée au management dans la grande distribution

MBway ouvrira à la rentrée 2014, une filière dédiée au Management du Développement Commercial dans la grande distribution. Elle vise à former des managers dotés des compétences adaptées au contexte modifié de ce secteur. En effet, la diversification des

formes de distribution (drive, e-commerce, m-commerce...), l'évolution des comportements d'achats et la concurrence exacerbée qui l'impactent nécessitent de nouvelles approches et des compétences renouvelées pour les managers.

« Une nouvelle génération de managers va apparaître, plus au fait des orientations stratégiques de leur groupe, du positionnement produit recherché, des évolutions tendanciennes des marchés, en veille permanente sur les indicateurs économiques et les résultats obtenus, et bien sûr capables de stimuler leurs équipes pour progresser »

Observatoire prospectif du commerce de APEC - Référentiel des métiers cadres du secteur du commerce de détail et de la distribution.

Le cursus **Management du Développement Commercial spécialité Grande Distribution** mis en place par **MBway** vise ainsi à l'acquisition de compétences sur leur cœur de métier que sont la vente, la relation client et le management mais aussi de solides connaissances en gestion et marketing-développement. Il prépare aux métiers de manager de rayon, category Manager, responsable d'exploitation, chef de produit, responsable d'univers, directeur de magasin.

Caractérisé par sa dimension professionnalisante, ce nouveau cursus est organisé en synergie étroite avec le tissu économique local des écoles **MBway**, grand pourvoyeur d'emploi sur ce secteur. En effet, si les Grandes Surfaces Alimentaires (GSA) et les Grandes Surfaces Spécialisées (GSS) ont anticipé ces évolutions, le

commerce de réseau de format moyen (succursales, franchises...) s'y engage progressivement et a besoin de ces compétences pour le faire.

Accessible au niveau Bac +2, ce cursus se déroule sur 3 ans. Il est proposé en alternance ou en formation initiale. Il conduit à l'obtention du Titre niveau I certifié par l'Etat "Management du Développement Commercial spécialité Grande Distribution" IPAC, inscrit au RNCP arrêté du 3 décembre 2010 publié au JO du 22 décembre 2010.

Une filière dédiée à la gestion de patrimoine

Autres secteurs à fort potentiel de recrutement pour les BAC+5, la banque et l'assurance font face à une pyramide des âges vieillissante et à une technicité croissante des métiers de la gestion de patrimoine. L'ouverture par **MBway**, à la rentrée 2014, d'une filière dédiée à la gestion de patrimoine, s'inscrit dans ce contexte. Organisé en 3 ans, le cursus **Management du Développement Commercial spécialité Gestion de Patrimoine** vise l'acquisition de 3 blocs de compétences parmi les plus recherchés par les recruteurs :

- les compétences en management de portefeuille,
- les compétences commerciales,
- l'aptitude à l'analyse et au conseil.

Gestion de portefeuilles, transmission privée et professionnelle, environnement réglementaire et déontologie, gestion des patrimoines privés et professionnels et gestion du haut de bilan constituent donc le cœur du socle de connaissances pratique et théorique que les étudiants pourront acquérir dans le cadre de ce cursus. Ce dernier leur ouvrira ainsi le champ de nombreux métiers dans la banque ou l'assurance : conseiller bancaire en gestion de patrimoine, conseiller bancaire des professionnels et entrepreneurs, chargé de portefeuille (prescripteurs immobiliers, jeunes, ...), chargé de développement clientèle entreprise, conseiller commercial en assurances, courtier d'assurances...

Accessible au niveau Bac +2, ce cursus se déroule sur 3 ans. Il est proposé en alternance ou en formation initiale. Il conduit à l'obtention du Titre niveau I certifié par l'Etat "Management du Développement Commercial spécialité Gestion des Patrimoines Privés et Professionnels"

IPAC, inscrit au RNCP arrêté du 3 décembre 2010 publié au JO du 22 décembre 2010.

Deux filières à fort potentiel conçues par MBway en synergie étroite avec les entreprises du secteur

Une des spécificités de **MBway** est de promouvoir l'adéquation de ses cursus avec les besoins des entreprises et l'employabilité de ses diplômés. Dans cette perspective, le jeune réseau d'écoles de commerce et de management a structuré chacune de ses filières autour d'un **conseil de perfectionnement**. Il est composé de 5 à 8 professionnels des secteurs concernés qui partagent avec l'équipe pédagogique de **MBway**, leurs attentes quant aux compétences clé de leurs collaborateurs et les évolutions des métiers. Le conseil de perfectionnement auquel est adossée la toute nouvelle filière Grande Distribution bénéficie par exemple de l'avis éclairé de professionnels tels que la Directrice des Ressources Humaine de Chronodrive, le Directeur des Achats et du Marketing de Gamm Vert ou du Directeur de réseau des points de vente Décathlon.

Au cœur de la démarche d'employabilité de **MBway**, les conseils de perfectionnement lui permettent d'adapter les référentiels aux évolutions, de décliner les compétences attendues en contenus pédagogiques ou d'anticiper les mutations des métiers et secteurs par l'ouverture de nouvelles filières.

Ce mode organisationnel permet à **MBway** de garantir l'adéquation permanente de ses programmes avec les besoins des entreprises. Un des avantages incontestables de son statut privé étant de lui conférer une grande agilité dans la mise en œuvre des programmes et de lui permettre d'intégrer ces évolutions avec une grande réactivité.

A propos de MBway :

Créé par le groupe Eduservices acteur majeur de l'enseignement privé en France, le réseau MBway est composé de 15 écoles de commerce et de Management en France (Angers, Annecy-Chambéry, Bordeaux, Caen, Lille, Lyon, Montpellier, Nantes, Nice, Paris Nord-Ouest-Sud, Rennes, Strasbourg-Metz, Toulouse) et de 3 sites à l'international : Chine, USA et Mexique. Ses écoles délivrent des titres certifiés par l'Etat dans 5 filières accessibles à BAC+2 : développement commercial, ressources humaines, commerce international, banque et assurance et grande distribution. Les formations sont caractérisées par leur dimension opérationnelle, une composante entrepreneuriat affirmée, une synergie étroite des écoles avec le tissu économique local et un axe international particulièrement exigeant.

L'approche pédagogique innovante et tournée vers l'employabilité de MBway permet ainsi à 80 % de ses étudiants d'entrer en emploi dans les 6 mois de leur diplôme.

En savoir plus : www.mbway.com

A propos d'Eduservices :

Eduservices a pour objectif de regrouper les talents particuliers d'entrepreneurs de l'éducation. Avant d'être un regroupement d'écoles, Eduservices rassemble des personnalités créatives et innovantes du secteur privé de l'éducation. Se positionnant en complément de l'offre publique, Eduservices souhaite apporter une vision originale de l'accès des jeunes au monde du travail, d'une part, par un parti pris pédagogique de proximité et de partenariat avec les besoins des entreprises, (notamment par le développement de l'alternance études-emploi), et d'autre part par la promotion de l'autonomie et le développement des talents des jeunes adultes. Les écoles réunies au sein d'Eduservices (Ecole internationale Tunon, IPAC Bachelor Factory, IPAC e-learning, ISCOM, MBway, PIGIER, AFTEC, Cap vers, ESPL, ESICAD, IFALPES, IPAC, IPAC Design, ISIFA, Plus-Values) accompagnent chaque année près de 17 500 étudiants vers l'emploi. Le nouvel ensemble constitue un acteur leader de l'éducation supérieure avec 86 millions d'euros de budget.

CONTACTS PRESSE :

Cathy Clément - Gaia Communication

Tél. 01 30 82 66 65 - 06 28 41 17 16

cathy.clement@gaiacommunication.fr