

Quand le fruit de la formation TC de Moulins s'exporte au Canada

Ce choix est en parfaite adéquation avec son projet professionnel. En effet, passionné de foot, il souhaite vivre de cette passion mais en l'abandonnant du côté marketing, communication et commercial. La formation TC, en raison de la complémentarité de ses matières (Marketing, Communication, Négociation, Mathématiques, Informatique, Economie, Langues vivantes...) et l'apport professionnalisant des stages et des projets tutorés le confortent dans le choix de cette formation.

De son passage en TC sur le site de Moulins, Nicolas retient tout particulièrement la proximité de l'équipe enseignante qui en permanence à l'écoute des étudiants l'a aidé à davantage se professionnaliser. La synergie entretenue avec ses camarades de promotions lui a aussi permis de progresser. Le point d'orgue de la formation revient pour lui aux projets tutorés et plus particulièrement au projet *Pro-Foot* qui sera le sien pendant deux ans. Comme membre en 1^{re} année de DUT puis comme chef de projet en 2^e année. Dans ce projet, il aura l'occasion de mettre en place plusieurs événements tels qu'un tournoi inter-entreprise comportant un match de foot de Gala entre les Anciens Verts de l'AS Saint-Etienne et ceux du FCGueugnon (année 1) et ceux du Clermont Foot Auvergne

(année 2). L'organisation de ces événements lui permettra d'avoir un aperçu de ce qu'il souhaite faire professionnellement plus tard. Concernant les stages, de riches expériences vont lui permettre d'accumuler de la confiance et des connaissances pour sa future carrière. Le premier à Intersport pour s'aguerir aux techniques de ventes et de négociation. Le second au sein de l'agence de communication Trenta de l'AS Saint-Etienne pour se lancer dans ses premières missions de communication (mise en place d'un show-room de produits dérivés du club, élaboration de la stratégie de vente d'un livre souvenir...).

Diplômé en 2006 d'un DUT TC, Nicolas intègre par la suite pour se perfectionner, un Institut universitaire professionnalisé (IUP) dans le domaine du management à Nice. En raison de la réforme LMD du moment, il est contraint de s'inscrire en 2^e année et ainsi valider un bac+5 en quatre ans et non trois... «*Qu'importe, l'expérience professionnelle accumulée à la faveur des stages n'en sera que plus grande*», argue-t-il ! En effet, quatre périodes de formation en entreprise (une par année) vont lui permettre de construire sa riche carrière.

Sa première expérience se déroulera pendant l'année universitaire 2006-2007 au

sein de l'OGC Nice où pendant trois mois il se verra confier la responsabilité de mettre en place la campagne de réabonnement pour la saison de championnat de Ligue 1 2007-2008.

Ensuite, en deuxième année, pendant trois mois, il intégrera à Lyon l'agence Média Sport Promotion spécialisée dans le marketing sportif et la communication. Et travaillera en collaboration avec l'équipe du rugby de Lyon Olympique Universitaire (LOU). Ses missions seront de développer la communication interne et externe du club par le biais de sponsoring, de création d'un tournoi de golf «les amis du rugby» et la vente d'espace publicitaire pour promouvoir le magazine *Ovalyon* consacré au rugby de la région lyonnaise et en assurer sa pérennité.

En troisième année, il sera affecté cinq mois au service de communication de l'ESTAC de Troyes, pensionnaire de Ligue 2, au sein duquel il sera chargé des relations de presse mais également de la campagne de réabonnement pour la saison suivante. Un stage assez rude en raison du contexte dans lequel évolue l'équipe de Troyes condamnée à la descente en National- mais formateur car il lui permet de s'initier aux techniques de communication de crise.

Enfin, en dernière année, il



© Brigitte Gilles de la Londe-Onisep

poursuivra sa formation au sein du service de communication de l'ESTAC de Troyes pendant sept mois. Le contexte sera différent de son précédent passage, ce sera l'année de la remontée en Ligue 2 pour le club et les missions de communication seront axées sur la promotion du club. Il s'agira pour Nicolas de développer les supports de communication : création du magazine *Estac Mag*, refonte et mise à jour du site internet du club et le développement de la communication sur les réseaux sociaux. Diplômé de l'IUP Management de Nice en Juin 2010 et fort de ses expériences professionnelles, Nicolas se verra recruté par l'ESTAC en septembre de la même année afin de continuer à accomplir ses missions de communication dans ce club. Au cours de la saison, le fruit d'une rencontre lui permettra

de saisir l'opportunité de travailler pour la franchise de Soccer Canadienne de l'Impact de Montréal, club évoluant en Major League Soccer (MLS) aux États-Unis. Il y commencera ses activités en décembre 2010 dans le Département Écoles de Soccer du club où son rôle sera de développer et de proposer des offres de formation sportives à des jeunes souhaitant se perfectionner dans le Soccer. La finalité de son travail sera d'être centre de profit pour le club en générant des revenus mais également de développer et faire rayonner l'image de l'Impact de Montréal sur la province de Québec.

L'attractivité exponentielle du Soccer aux États-Unis et de surcroît de la MLS permet au club de se développer. Nicolas évolue également en terme de fonction et devient Directeur du département des Écoles

Repères

Durée des études

DUT : 2 ans après le bac
BTS : 2 ans après le bac

Coût des études

Études gratuites en établissement public, coût variable en établissement privé.
Droits universitaires pour l'université et IUT.

Localisation

Le métier concerné se situe à Montréal au Canada.

Aptitudes

Management, marketing, communication, gestion.

de Soccer et manage ainsi un effectif de 7 personnes à temps plein, et de 90 personnes durant l'été. Il s'occupe de la gestion tant au niveau des ressources humaines (du recrutement à la formation) mais aussi au niveau financier. Aussi s'occupe-t-il de la politique marketing de ce département et en assure-t-il son rayonnement sur les réseaux sociaux. Bien installé à son poste, dans une franchise compétitive et ambitieuse comme le prouve le recrutement de joueurs de renommée internationale tel que Didier Drogba, Nicolas souhaite continuer à gravir les échelons et relever de nouveaux challenges !

Comment faire ?

Un technicien commercial, appelé technico-commercial, en plus de promouvoir le produit, a la capacité de le définir avec exactitude et d'expliquer de façon approfondie les avantages techniques liés à son utilisation. Après une première expérience, il pourra devenir cadre moyen, entrer dans une direction commerciale ou encadrer des équipes de vente.

Le technico-commercial a donc une formation technique et commerciale, souvent acquise par le biais d'un BTS ou d'un DUT lui permettant d'avoir des compétences techniques dans un domaine.

Des formations complémentaires à ces diplômes permettent de former aux métiers de Community manager afin de gérer la réputation d'une entreprise sur les réseaux sociaux, de Responsable de communication auprès des partenaires pour valoriser l'image de l'entreprise ou encore de Gestionnaire de projet visant à organiser de bout en bout le bon déroulement d'un projet.

Formations scolaires

- **BTS Technico-commercial**
 - 03 Montluçon, Lycée Paul Constans, tél. 04.70.08.19.30
 - 15 Saint-Flour, Lycée de Haute-Auvergne, tél. 04.71.60.05.50
 - 63 Issoire, Lycée Sévigné Saint-Louis, tél. 04.73.89.18.95
- **BTSA Technico-commercial**
 - 03 Le Mayet-de-Montagne, Lycée agricole et forestier Claude Mercier, tél. 04.70.59.70.88
 - 15 Saint-Flour, Lycée Louis-Mallet, tél. 04.71.60.08.45
 - 63 Saint-Gervais d'Auvergne, Lycée agricole des Combrailles, tél. 04.73.85.72.84
- **DUT Techniques de commercialisation**
 - 03 Montluçon, IUT d'Allier, tél. 04.70.02.20.00
 - 03 Moulins, IUT d'Allier, tél. 04.70.46.86.10

Formations en apprentissage

- **Bachelor Responsable de projet et développement d'activité**
 - 03 Montluçon, IFAG, tél. 04.70.02.50.50
- **BTS Technico-commercial**
 - 03 Désertines, CFAI d'Auvergne, tél. 04.70.28.23.12

- 43 Monistrol-sur-Loire, Lycée Léonard-de-Vinci (en partenariat avec le CFA ENA), tél. 04.71.61.73.30
- 63 Cournon d'Auvergne, CFAI d'Auvergne, tél. 04.73.69.41.11

Exemples de formations complémentaires

- **Licence pro Commerce spécialité Commercial de la communication et du multimédia**
 - 03 Vichy, UFR langues appliquées, commerce et communication Pôle Lardy, tél. 04.70.30.43.61
- **Licence pro Commerce spécialité Management des relations commerciales**
 - 63 Clermont-Ferrand, École universitaire de Management (en partenariat avec le CFA IRISup) tél. 04.73.17.77.00
- **Manager d'entreprise ou de centre de profit** (diplôme conférant le grade de master)
 - 03 Montluçon, IFAG, tél. 04.70.02.50.50
- **Master Marketing spécialité Marketing et communication commerciale**
 - 63 Clermont-Ferrand, École universitaire de management tél. 04.73.17.77.00

Formation professionnelle continue

Des formations peuvent être proposées par le réseau des GRETA, l'AFPA ou d'autres organismes. Pour connaître l'offre de formation professionnelle continue en Auvergne, consultez le site <http://www.orientation.auvergne.fr/>

En savoir plus avec l'Onisep

- Guide Après le Bac : www.onisep.fr/clermont
- Collection Parcours : **Les métiers du journalisme, de la communication et de la documentation** (2014), 12 €
- Collection Parcours : **Les métiers du marketing, de la publicité et de la vente** (2016), 12 €
- Sport : STAPS ou pas ? <http://www.onisep.fr/sport-STAPS-ou-pas>
- Le salon régional des formations et des métiers après Bac en Auvergne : infosup-auvergne.org

Suivez notre actualité sur Twitter : @OnisepAuv

Toute l'info sur les métiers
et les formations en Auvergne

onisep.fr/clermont

La librairie en ligne :
librairie.onisep.fr

Retrouvez toute notre actualité sur les réseaux sociaux



<http://www.twitter.com/OnisepAuv>



<http://www.facebook.com/onisep.auvergne>