

LE RÉSEAU ACADEMIQUE

Partenaire de l'Isara depuis 2006, de l'Université d'Avignon et de la CCI de Vaucluse.

Agréé pour l'accueil des étudiants boursiers de l'enseignement supérieur.

Réseau ISEMA :
- FIM ST Lô
- Campus CCI Formation Bastia

CONDITIONS D'ADMISSION

1^{ÈRE} ANNÉE : être titulaire d'un Bac +2 (BTS, DUT, L2...)

2^{ÈME} ANNÉE : être titulaire d'un Bac +3 (L3, Licence Pro...)

3^{ÈME} ANNÉE : être titulaire d'un Bac +4/5

■ FILIÈRES D'ORIGINE

■ TERTIAIRE

Commerce, gestion, administration des entreprises, services...

■ SCIENTIFIQUE ET TECHNIQUE

IAA, Production, Biologie...

Ouvert aux autres filières... sous condition d'examen du dossier.

■ PRÉINSCRIPTIONS EN LIGNE WWW.ISEMA.FR

■ ÉPREUVES DE SÉLECTION

Entretiens et tests écrits

(voir dates sur le site www.isema.fr)

■ CONTACT ADMISSIONS

Corinne PIERRE 04 27 85 86 81 / cpierre@isema.fr



■ ÉTABLISSEMENT RECONNU PAR L'ÉTAT ■
ÉTABLISSEMENT D'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR PRIVÉ À BUT NON LUCRATIF



105 Rue Pierre Bayle
CS 20143
84918 AVIGNON CEDEX 9

Tel : 04 27 85 86 87
contact@isema.fr

■ SUIVEZ-NOUS



www.isema.fr

Création : camillebelliot.com



**L'ÉCOLE SUPÉRIEURE
DE COMMERCE
DES ENTREPRENEURS
DE LA NATURALITÉ**



COMMERCE INTERNATIONAL ■ ACHATS ■ LOGISTIQUE ■ GÉNIE INDUSTRIEL ■ STRATÉGIE

COMMERCE ■ MARKETING ■ QUALITÉ ■ BTOB ■ GESTION ■ RSE ■ MANAGEMENT



AU CŒUR D'UN CAMPUS DÉDIÉ À L'INNOVATION ET À L'ENTREPRENEURIAT POUR L'ALIMENTATION DE QUALITÉ, L'AGROÉCOLOGIE, LA NUTRACEUTIQUE, L'AGRITECH ET L'ENVIRONNEMENT

DES PARTENAIRES PROFESSIONNELS

« Acteurs dans la vie de l'école »

PÉDAGOGIE CONCRÈTE ET IMMERSIVE

« Mises en situations réelles »
Forte présence en entreprise

CHOIX DU STATUT

Étudiant ou salarié par alternance

TAUX NET D'EMPLOI

97% sont en poste 6 mois après obtention du diplôme

ENSEIGNEMENT OPÉRATIONNEL

« Dont 60% d'intervenants du monde professionnel »

LES 7 POINTS FORTS DE L'ISEMA

ETABLISSEMENT RECONNU PAR L'ÉTAT

DOUBLE COMPÉTENCE

Commerciale et technique

L'ISEMA

- Création en 1964
- Etablissement reconnu par l'Etat (décret 16/04/2013)
- Des titres certifiés
- + de 60 intervenants experts
- + de 90% d'étudiants en alternance en dernière année
- Un réseau de 2000 alumni



LA FORMATION

UN CURSUS EN 3 ANS APRÈS UN BAC+2

Notre cycle de 3 ans délivre tous les enseignements nécessaires à l'acquisition de compétences Business et Techniques : management, sciences de gestion , marketing...

DEUX TITRES CERTIFIÉS

« CHEF DE PROJET COMMERCIAL » (BAC+3) durée 1 an

« RESPONSABLE D'AFFAIRES » (BAC+5) durée 2 ans

Nos 2 titres sont reconnus dans tout type d'établissements français ou européens pour les échanges universitaires ou poursuites d'études.

« RESPONSABLE D'AFFAIRES »
RNCP niveau 7 (JO du 21/12/2018)

« CHEF DE PROJET COMMERCIAL »
RNCP niveau 6 (JO du 07/08/2018)

1ÈRE ANNÉE BAC+3
Intégration après BAC +2

2ÈME ANNÉE BAC+4
Intégration après BAC +3

3ÈME ANNÉE BAC+5
Admission parallèle BAC +4/5

UN PARTENARIAT FORT

Les enseignements techniques sont dispensés en partenariat avec l'Isara (école d'ingénieur Agronome partenaire depuis 2006. Membre de la Conférence des Grandes Ecoles).

DES PROJETS D'ACTIONS CRÉDITÉS ECTS

- RSE, Humanitaire, Événementiels...
- La conduite d'un projet permet de développer les Soft Skills

ENGLISH BOOSTER

Parce que l'anglais est la langue incontournable des affaires nous proposons plusieurs leviers d'apprentissage :

- **SÉMINAIRE INTERNATIONAL « ENGLISH FORTNIGHT »**
conférences, ateliers, rencontres intervenants étrangers...
- **PASSAGE TOEIC** (préparation au test ETS Global)
- **SUIVI INDIVIDUALISÉ**
- **ACCOMPAGNEMENT À LA MOBILITÉ À L'INTERNATIONAL** (stages ou césures)

MISES EN SITUATIONS

L'acquisition des compétences par conduite de projets fait partie intégrante de la pédagogie.

- **« GRAND JURY NOUVEAU PRODUIT » (2ÈME ANNÉE) :**
7 mois pour concevoir un produit alimentaire innovant.
Réal fil conducteur de la formation.
- **Partenaire de 2 programmes de création d'entreprise :**
Les « Entrep' » et « Start Up Week-end »
- **Missions d'études :** projets d'études pour une entreprise commanditaire
- **STAGES**
15 à 20 semaines de stages en 1ère année.
- **ALTERNANCE**
65% de taux de présence en entreprise en 1ère année et 65% en 2ème et 3ème année. Sur des missions commerciales, management, marketing, logistique, achats...

TAUX NET D'EMPLOI 97% EN POSTE

DANS LES 6 MOIS QUI SUIVENT LEURS ÉTUDES

ILS TÉMOIGNENT

LAURENT (DIPLÔMÉ EN 2011)
RESPONSABLE COMMERCIAL - BIOVENCE
« Je m'occupe de la distribution de pâtes sèches bio. Je gère le référencement au niveau régional et national des 2 marques. J'ai fait le choix du produit bio, en filières courtes avec un engagement fort en RSE »

MAXIME (DIPLÔMÉ EN 2018)
ACHETEUR JUNIOR - TETRADIS
« Je travaille pour la société Tetradis, une PME dans le secteur des Télécoms, spécialisée dans le très haut débit. J'aime la négociation, les relations avec les fournisseurs étrangers et le dynamisme de mon poste. Après l'Iséma j'ai été engagé rapidement et même si je ne suis pas resté sur le secteur agroalimentaire j'ai été très vite opérationnel ».

JUSTINE (DIPLÔMÉE EN 2017)
CHEF DE MARCHÉ - DANONE (BLEDINA)
« Je gère un portefeuille de magasins. Je suis en charge du Chiffre d'Affaires de mon secteur, je gère les relations avec la Grande Distribution, je mets en place des actions promotionnelles, le merchandising...C'est un poste très complet et passionnant. J'apprécie tout particulièrement l'autonomie que j'ai mais aussi les relations sur le long terme avec les clients ».

autres témoignages sur le site www.isema.fr

DES DÉBOUCHÉS

Des postes de direction, consultant-formateur, chef de secteur, directeur marketing, chef de produit, acheteur, responsable logistique...sur les filières de l'Industrie du Vivant, l'agroalimentaire, la Distribution et le commerce BtoB.

SECTEURS D'ACTIVITÉS
Services
Production
Logistique
Commerce distribution non alimentaire
Grande distribution
Autres
Commerce BtoB alimentaire
Transformation

FONCTIONS
Recherche/Production
Enseignement/Formation
Transport/logistique
Gestion/Finance
Direction et Management
Grande Distribution
Achats
Export
Communication/Marketing
Commerce-vente