



Trouver sa voie dans le B to B

Du 31 janvier au 6 février 2011, participez aux rendez-vous de l'orientation dans le Commerce B to B : forums, visites d'entreprises, conférences, etc.

Le partenariat entre le commerce B to B, avec la CGI et l'Education nationale

Les acteurs du commerce B to B se mobilisent pour faire connaître, auprès d'un large public, des secteurs d'activités dynamiques, des opportunités professionnelles et des formations à la clef.

Appelé également commerce interentreprises, cette branche professionnelle regroupe l'ensemble des entreprises qui vendent et achètent des biens à d'autres entreprises, en France et à l'international. On parle aussi de « commerce de gros », de « distribution professionnelle », de « négoce ».

Le commerce B to B représente **120 000 entreprises**, 1 million de salariés, dont 500 000 commerciaux.

Le programme

Lundi 31 janv	Mardi 1 ^{er} fév	Mercredi 2 fév	Jeudi 3 fév	Vendredi 4	Samedi 5 & Dim 6 fév
<u>Journée du Commerce B to B</u> Cité des métiers PARIS	<u>Journée du Commerce B to B</u> Cité des métiers 77	<u>Journée du Commerce B to B</u> Cité des métiers MARSEILLE	<u>Salon Mondial des métiers</u> LYON		
<u>Bus B to B</u> LILLE					
		<u>Visite d'entreprise</u> MARSEILLE			

Vous avez la parole :

Le marché de l'emploi dans le commerce B to B, la crise économique, l'orientation des jeunes, comment trouver un emploi aujourd'hui, les profils vraiment recherchés par les entreprises ...

Sur le blog de la semaine du commerce B to B :
www.mybtob.fr/semaineducommercebtob

Etre intervenant lors de la semaine ?

La CGI invite les enseignants et leurs étudiants de lycées professionnels, BTS, licences pros, écoles de commerce et d'ingénieur. Au-delà d'un statut de visiteurs, les élèves, comme les professeurs sont porte parole de leurs diplômés et de leurs parcours.

Les objectifs ?

Favoriser l'orientation des jeunes vers les métiers, les secteurs et les diplômes phares du commerce B to B
Rencontrer des professionnels locaux et construire des partenariats école-entreprise.
Soutenir le recrutement dans le commerce B to B par la promotion de formations professionnalisantes.

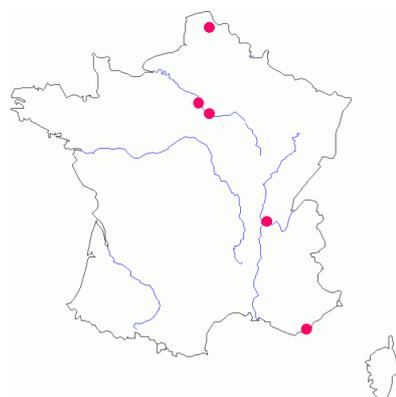
Participation à la carte

1. Sur le terrain

La CGI souhaite mettre en avant des témoignages de jeunes, enseignants et professionnels. Plusieurs dates, lieux et animations sont au choix.

Sur un stand lors de salon étudiant, en conseil au sein des cités des métiers, en table ronde, etc.

(Prise en charge des frais de déplacements, restauration et hébergement des participants, cartes cadeaux pour remercier les étudiants volontaires).



Inscription ?

Contactez l'équipe CGI sur semainebtob@cgi-cf.com

- Cité des métiers de Paris – le 31 janvier 2011
- Place des Métiers d'Emerainville (77) – le 1^{er} février 2011
- Cité des métiers de Marseille – le 2 février 2011
- Salon Mondial des métiers à Lyon – du 3 au 6 février 2011
- Salon des Métiers à Paris – du 4 au 6 février 2011

2. Un accompagnement sur mesure

La CGI vous accompagne dans l'organisation de vos propres événements de découverte de nos secteurs dans le cadre de la Semaine du commerce B to B. **Toutes les modalités sur www.mybtob.fr/semaineducommercebtob**

Portes ouvertes

Qui ? Lycées professionnels (qui souhaitent sensibiliser les collégiens notamment), BTS (et en particulier les sections méconnues), les CFA, etc.

Comment ? En ouvrant les portes d'une section / d'un établissement dans le cadre de cet événement national, pour plus d'impact.

Les publics visés peuvent être :

- Les collèges voisins
- Les 2ndes, 1ères et Terminales du même établissement ou des établissements voisins
- Les parents d'élèves
- Les entreprises de la région

Aide de la CGI ?

- Diffusion de supports (guides métiers et secteurs, etc.)
- Relai de communication, sur www.mybtob.fr et les sites partenaires de la CGI
- Relai auprès des entreprises de la région de l'établissement
- Un soutien financier peut être envisagé après examen des demandes individuelles de chaque établissement

Séances de découverte du commerce B to B en classe

Qui ? Pour les classes de 3ème DP3, DP6, et les lycées

Comment ? Un kit complet, utilisation clé en main, pour animer une séance de découverte des métiers et secteurs de la branche professionnelle du commerce B to B sera mis à disposition des enseignants de collèges et lycées sur www.mybtob.fr/semaineducommercebtob

Retrouvez la mallette pédagogique et le carnet de fiches métiers / formations du commerce B to B sur mybtob.fr, rubrique MyMallette et MyCarnet

3. Blog de la semaine du commerce B to B

Objectif ? Tous les acteurs du commerce B to B ont la parole à l'occasion du lancement de la Semaine du commerce B to B : Témoignages, débats participatifs, questions / réponses ...

Les étudiants et les enseignants pourront, en classe par exemple, enrichir les débats proposés sur le blog autour de l'actualité et des enjeux du commerce B to B.

Connectez-vous sur www.mybtob.fr/semaineducommercebtob

4. Visites d'entreprises

Le principe ? La CGI lance une campagne de communication à destination des entreprises qui souhaitent accueillir des groupes d'élèves.

Comment ? Les enseignants peuvent contacter semainebtob@cgi-cf.com pour toute demande de mise en relation avec des entreprises de la région pouvant accueillir des groupes d'élèves.

Pour toutes questions : semainebtob@cgi-cf.com

A bientôt, pour construire votre semaine du commerce B to B !

Les équipes de **Mybtob.fr** et de la **CGI**

La CGI est la confédération du commerce interentreprises (commerce de gros – commerce international). En tant qu'organisation professionnelle, elle est partenaire du Ministère de l'Éducation nationale, dans le cadre d'une convention de coopération.

