

# LICENCE PROFESSIONNELLE

COMMERCE EN  
B TO B DES PRODUITS  
DE L'INDUSTRIE

“ Se développer aussi  
bien personnellement que  
professionnellement, c'est  
essentiel ”

Gaetan - Étudiant à l'iae lyon

# think large

“ Acquérir les compétences transversales pour développer le négoce interentreprises ”



**Aurélien SOUSTRE**  
Responsable pédagogique

ALTERNANCE - CONTRAT D'APPRENTISSAGE

## LICENCE PROFESSIONNELLE Commerce en B to B des Produits de l'Industrie

Cette formation (ex Licence Professionnelle Commerce Interentreprise en Milieu Industriel), organisée en alternance, repose sur une coopération étroite entre l'**iaelyon**, les entreprises de vente de produits techniques à des professionnels et les entreprises industrielles disposant d'un service distribution clairement identifié de la région Rhône-Alpes et des régions voisines.

La Licence Professionnelle permet aux apprentis d'acquérir et de développer les connaissances transversales et les compétences nécessaires pour assumer des responsabilités dans le secteur du négoce interentreprises en milieu industriel.

La formation permet de :

- Maîtriser et synthétiser la logique et les outils du commerce B to B (Achat-Vente-Logistique)
- Maîtriser les outils de la gestion commerciale des produits de l'industrie
- Analyser, comprendre, synthétiser, et interpréter les données
- Savoir manager une agence et/ou une équipe commerciale
- Savoir communiquer, négocier avec les acteurs de l'entreprise et du négoce
- Maîtriser les outils et process de gestion et de performance

## PROGRAMME

### LES + DE LA FORMATION

- + Licence classée parmi les meilleures formations Bac +3 - Eduniversal 2018-2019



- + La Licence Professionnelle bénéficie du soutien de la CGI (Confédération Française du Commerce Interentreprises)
- + Nombreux partenariats : SONEPAR France (Comptoir Lyonnais d'Electricité, Aldiance, Teissier), TEREVA (Groupe Martin Belaysoud), Orefi, Leroy Somer, Orexad, Schneider Electric, Emile MAURIN, Descours & Cabaud...

#### SEMESTRE 5 (302 H)

**UE 1 - Environnement et outils de l'entreprise :** Economie et environnement de l'entreprise - Budget & tableau de bord - Anglais commercial

**UE 2 - Achat-Vente-Logistique :** Achat - Action Vente Appliquée - Logistique d'approvisionnement / Procurement Logistics

**UE 3 - Gestion :** Informatique / technologie du web / E-commerce - Marketing industriel - Audit des process et qualité industriels - Technique quantitative de Gestion

**UE 4 - Parcours en entreprise**

**UE 5 - Projet tutoré**

#### SEMESTRE 6 (264 H)

**UE 6 - Environnement et outils de l'entreprise :** Droit commercial - Finance entreprise - Anglais commercial

**UE 7 - Achat-Vente-Logistique :** Management et organisation force de vente - Communication et négociation en achat et vente - Instrumentation et marketing achat - Logistique de distribution / Distribution Logistics

**UE 8 - Management :** Management des opérations - Simulation d'entreprise - Management des réseaux

**UE 9 - Parcours en entreprise**

**UE 10 - Projet tutoré**



## LA LICENCE VUE DE L'INTÉRIEUR



**Frédéric  
VACCARETTI**

Étudiant en  
Licence Professionnelle  
Commerce B to B des  
Produits de l'Industrie

Issu d'une filière industrielle, cette Licence me permet d'ajouter une seconde corde à mon arc en alliant le commerce à ma connaissance technique. Cette formation ma permis en quelques mois de comprendre des domaines et facettes de la vente, de la logistique et de l'économie, avec aisance et simplicité. Grâce aux semaines en entreprise, je peux exploiter et mettre en application instantanément les connaissances vues en cours. Des possibilités professionnelles s'ouvrent au fil des mois car nous travaillons sur beaucoup de domaines. Une polyvalence qui débouche, au final, sur un horizon plus large en termes d'insertion.



**David  
LOUCHE**

Adjoint au Directeur  
des Achats, Groupe  
SONEPAR

Le choix d'une formation demeure primordial dans la mesure où elle se caractérise par la richesse des débouchés professionnels qu'elle procure. Concernant cette formation dont j'ai intégré la première promotion en 1995, cette caractéristique s'est confirmée en me permettant d'évoluer et ainsi d'occuper différentes fonctions au sein de l'entreprise Sonepar avec : la vente, le marketing et les achats. Elle concerne aussi une grande variété de secteurs professionnels du commerce entre professionnels, elle permet donc à chacun de cibler le domaine d'activité le plus proche de ses aspirations, l'électricité en ce qui me concerne. Le déroulement de cette formation, en forte collaboration avec des entreprises régionales intégrant des étudiants en alternance, permet de créer des profils directement opérationnels et aussi très évolutifs.

## DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Les débouchés sont variés selon le type d'entreprise : technico-commercial, manager de point de vente, chef d'agence, responsable achats, approvisionnements, logistique, responsable compte-clef, responsable ventes, chargé de développement, directeur du développement, chargé d'affaires...

## SPECIFICITÉS DE LA FORMATION

La Licence Professionnelle Commerce en B to B des Produits de l'Industrie intègre également des participants de formation continue ou en contrat de professionnalisation. **Elle est accessible sous le régime de la VAE (Validation d'Acquis de l'Expérience) totale ou partielle (sur dossier spécifique).**

## LE CONTRAT D'APPRENTISSAGE EN BREF\*

<b>BÉNÉFICIAIRE</b>	Jeunes de 16 à 25 ans révolus (voir conditions dérogatoires pour les 26 ans ou plus).		
<b>ENTREPRISES</b>	Tous les employeurs du secteur privé ou organismes publics		
<b>REMUNERATION MINIMALE</b>	<b>Ancienneté dans le contrat</b>	<b>18-20 ans</b>	<b>21 ans et plus</b>
	1ère année	41% du SMIC	53% du SMIC
	2ème année	49% du SMIC	61% du SMIC
	3ème année	65% du SMIC	78% du SMIC
	(ou du salaire minimum conventionnel correspondant à l'emploi occupé s'il est plus favorable)		
<b>AIDES AUX ENTREPRISES*</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• En Rhône-Alpes : «Prime régionale à l'apprentissage» 1 000 € minimum par apprenti et par an, versés pour les entreprises de &lt;11 salariés et 1 000 € supplémentaires pour le recrutement d'un nouvel apprenti (jusqu'à 249 salariés)</li> <li>• Exonération totale ou partielle de charges patronales</li> <li>• Aides de l'Agefiph : Tout employeur embauchant en contrat d'apprentissage une personne en situation de handicap peut effectuer une demande directement auprès de l'Agefiph</li> </ul>		

\* En attente des décrets d'application de la réforme

# La Licence Professionnelle Commerce en B to B des Produits de l'Industrie

## FORMATIONS REQUISES

La formation s'adresse aux titulaires d'un diplôme de BAC +2 (BTS, DUT) ou 120 crédits ECTS dans un domaine technique (électronique, mécanique, plasturgie...)

## ORGANISATION DE LA FORMATION ET DE L'ALTERNANCE

- Cours à partir de septembre, pour une période de 12 mois (566 heures de cours par an)
- Rythme de l'alternance : 1er semestre : 2 semaines en entreprise / 2 semaines à l'**iaelyon** – 2ème semestre 2 semaines en entreprise / 1 semaine à l'**iaelyon**
- Soutenance du mémoire à la fin août de l'année suivante.

## CONDITIONS D'ACCÈS

La sélection et le recrutement se déroulent en 3 étapes :

**1. Pré-sélection sur dossier + résultats du test SIM** (Score IAE Message). Le test SIM a pour objectif d'évaluer votre culture générale mais ne constitue qu'un des moyens d'évaluation pour l'admission en Licence Professionnelle.

**2. Jury de sélection :** entretien de type professionnel

**3. Recrutement par l'entreprise**

L'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise.

## La formation au management commercial à l'**iaelyon** : une offre de diplômes Bac+3 et Bac+5 pour les étudiants et les professionnels

L'**iaelyon** a développé des formations, souvent uniques en France, dédiées exclusivement à la fonction commerciale.

Les formations en alternance :

- Licence Professionnelle Métiers de la Vente
- Licence Professionnelle Commerce en B to B des Produits de l'Industrie
- Licence Professionnelle DistriSup - Management et Gestion de Rayon
- Master 2 Vente et Management Commercial (en apprentissage)
- Master Animation et Développement de Réseaux d'Enseignes

Ce portefeuille est complété par certains programmes du Master Marketing, Vente : Master 2 Marketing et commercialisation des Produits de Grande Consommation, Master 2 Marketing et Vente en Business to Business.

Les diplômes réservés aux professionnels, organisés à temps partiel :

- Master Management et Direction Commerciale
- Diplôme d'Université Négociation et Pilotage de l'Action Commerciale.

L'**iaelyon** propose également une offre de formations courtes et sur mesure pour les entreprises.

Le MOOC *Le Comportement du Commercial BtoB à l'ère 2.0*.

### CONTACT

iae-apprentissage.lpcie@univ-lyon3.fr  
Tél : 04 26 31 85 86

**iaelyon** School of Management

Université Jean Moulin

Postal Address: 1C avenue des Frères Lumière - CS 78242 - 69372 Lyon Cedex 08

Ph.+33 (0)4 78 78 70 66 - [iae.univ-lyon3.fr](http://iae.univ-lyon3.fr) - [Thinklarge.fr](http://Thinklarge.fr)

