



POUR SUIVRE SES ÉTUDES EN APPRENTISSAGE

■ PRÉSENTATION

Chiffres clés

- **1er** CFA de Seine-et-Marne
- **100** formations de bac+2 à bac +5 avec l'Université
- **+3000** dont **1 200** apprentis au CFA Descartes
- **2 500** entreprises partenaires

Nos valeurs

- Le **dépassement de soi**
- L'**esprit d'équipe**
- Le **respect**

Nos missions

- **Développer l'apprentissage** dans l'enseignement supérieur
- **Former** grâce à une **pédagogie innovante** et adaptée
- **Accompagner les jeunes** : avant, pendant et après la formation

Nos partenaires pédagogiques



■ POURQUOI CHOISIR LE CFA DESCARTES ?

● Atouts & Services

- **Proximité** avec l'équipe pédagogique
- **Accompagnement** pour la **recherche de contrat**
- **Suivi pédagogique** tout au long de la formation
- **Prêt de PC portables** à la journée ou à l'année
- **Impressions offertes**
- **Référente handicap** dédiée (locaux et matériels adaptés)

● Ressources & Innovations Pédagogiques

- **Pratiques** innovantes: Serious Game et VR
- Accès aux **plateformes** : Moodle, Studéa, Net Ypareo
- **Pack Office** offert
- **Formations** et **certifications** (TOEIC, Projet Voltaire...)
- **Cours de soutien** en petits groupes
- **Ateliers de coaching** avec Innermetrix

● Aides disponibles

- Aide financière pour le **permis de conduire** (500 €)
- Aides au **logement**
- Soutien **social** et **psychologique**

● Programmes internationaux

- Programme **ERASMUS PRO**
- Partenariats à **l'étranger**



Campus verdoyant, accessible et agréable



■ ACCÈS



CFA Descartes
21-25 rue Galilée 77420 Champs-sur-Marne



En voiture :

- **Depuis Paris :**

Autoroute A4, direction "Metz-Nancy", sortie "Champs/Descartes"

- **Depuis la province :**

Autoroute A4, direction "Paris", sortie "Champs / Cité Descartes"



En transports depuis la gare :

- **RER A** : Direction "Marne-la-Vallée - Chessy", descendre à la station "Noisy-Champs" (à 25 min de Châtelet-les-Halles)

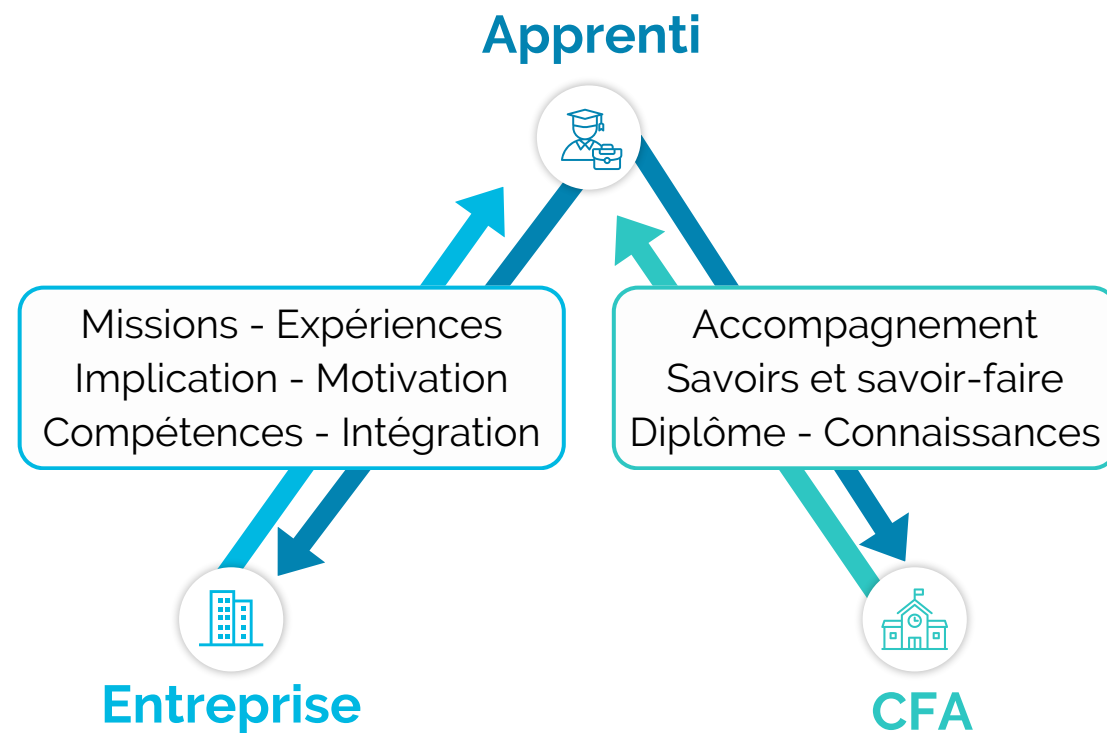


- **Bus 213** : Direction Lognes, descendre à l'arrêt "Einstein Galilée"
- **Bus 312** : Direction Noisy Champs, descendre à l'arrêt "Einstein Galilée"

Visitez le CFA Descartes
en drone !



■ QU'EST-CE QUE L'APPRENTISSAGE ?



Systeme de formation qui **alterne** des **périodes d'enseignement théorique** en établissement et des **périodes de pratique** en entreprise :

- Double statut **étudiant-salarié**
- **35h** par **semaine** et **5 semaines de congés/an**
- **Rémunération** selon l'**âge** et le **diplôme**
- Jusqu'à **29 ans révolus**

■ POURQUOI CHOISIR UNE FORMATION EN ALTERNANCE ?

- 1** Développer des **connaissances théoriques** et **pratiques** tout en obtenant un **diplôme reconnu**
- 2** Gagner en **compétences**, **confiance en soi** et comprendre les **relations professionnelles**, facilitant l'**insertion sur le marché du travail**
- 3** Signer un **contrat de travail rémunéré** avec une **formation gratuite pour le jeune**

■ 2 TYPES DE CONTRAT EN ALTERNANCE

● CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Salaire brut de base au 1er novembre 2024 + exonération des charges ou SMC

Année d'exécution du contrat / Age	Moins de 18 ans	18-20 ans	21-25 ans	26 ans et plus
1ère année	27% du Smic 486,49 €	43% du Smic 774,77 €	53% du Smic 954,95 €	100% du Smic 1 801,80 €
2ème année	39% du Smic 702,70 €	51% du Smic 918,92 €	61% du Smic 1 099,10 €	100% du Smic 1 801,80 €
3ème année	55% du Smic 990,99 €	67% du Smic 1207,21 €	78% du Smic 1 405,40 €	100% du Smic 1 801,80 €

● CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

- Étudiant de **moins de 21 ans 61% du SMIC** ; entre **21 et 25 ans 80% du SMIC**
- **Demandeur d'emploi de + 26 ans** : **SMIC** minimum
- **Pas d'exonération des charges** : statut **salaré** seulement
- Contrat de **2 ans maximum**



■ NOS FORMATIONS

Prépa	Niveau BAC+2	Niveau BAC+3	Niveau BAC+5
<ul style="list-style-type: none"> ● PASSERELLE Bachelor TC / BTS 	<ul style="list-style-type: none"> ● BTS NDRC Négociation et Digitalisation de la Relation Client ● BTS MCO Management Commercial Opérationnel ● BTS GPME Gestion des Petites et Moyennes Entreprises 	<ul style="list-style-type: none"> ● Bachelor Universitaire de Technologie TC Techniques de Commercialisation ● LP MOO Management Opérationnel des Organisations ● LP MPV Management du Point de Vente ● LP RDC Responsable du Développement Commercial 	<ul style="list-style-type: none"> ● Titre Ingé d'Aff Ingénieur d'Affaires
	<ul style="list-style-type: none"> ● BTS CG Comptabilité et Gestion 	<ul style="list-style-type: none"> ● DCG Diplôme de Comptabilité et de Gestion 	<ul style="list-style-type: none"> ● DSCG Diplôme Supérieur de Comptabilité et de Gestion
		<ul style="list-style-type: none"> ● LP Assurance Banque Finance 	<ul style="list-style-type: none"> ● Titre ECGP Expert Conseil en Gestion de Patrimoine
		<ul style="list-style-type: none"> ● LP MDAI Management et Droit des Affaires Immobilières 	
		<ul style="list-style-type: none"> ● Titre RH Chargé de développement RH 	

■ NOS FORMATIONS APRÈS LE BAC

En 2 ans

- **BTS NDRC**
Négociation et Digitalisation de la Relation Clients
- **BTS MCO**
Management Commercial Opérationnel
- **BTS GPME**
Gestion des Petites et Moyennes Entreprises
- **BTS CG**
Comptabilité et Gestion

En 3 ans

- **Bachelor Universitaire de Technologie TC**
Techniques de Commercialisation
 - Business international : achat et vente
 - Marketing digital, e-business & entrepreneuriat
 - Marketing et management du point de vente
 - Business développement et management de la relation client



Goût pour la vente
et les challenges

Gestion du stress

Culture du résultat

A l'aise avec les supports
de communication

COMPÉTENCES

- Prospection & ciblage
- Négociation & vente
- Communication interne & externe
- Relation client e-commerce
- Animation de réseaux

■ BTS NDRC

NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT



Date de rentrée : Août



OBJECTIFS

Former des techniciens spécialisés en prospection, négociation-vente et animation de réseaux pour établir une relation de proximité avec le client.



POSTES EN ALTERNANCE

- Assistant commercial
- Animateur des ventes
- Conseiller clientèle



MISSIONS EN ALTERNANCE

- Négociation, vente et suivi d'une offre personnalisée
- Développement d'un portefeuille clients (B to B / B to C)
- Animation de communautés : forums, réseaux sociaux



Envie de responsabilités

Sens de la négociation

Culture du résultat

Aisance relationnelle

COMPÉTENCES

- Développement et gestion de la relation client
- Vente-conseil.
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management d'équipe commerciale

■ BTS MCO

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL



Date de rentrée : Août



OBJECTIFS

Former des responsables d'unités commerciales, petites ou en partie, telles que boutiques, supermarchés, agences ou sites e-commerce.



POSTES EN ALTERNANCE

- Conseiller de vente
- Conseiller commercial
- Merchandiser
- Chef de Rayon



MISSIONS EN ALTERNANCE

- Actions commerciales (promotions, fidélisation, offres)
- Gestion des espaces, stocks et fournisseurs
- Suivi des performances et pilotage des équipes
- Management du SAV et satisfaction client



Doté d'une curiosité intellectuelle

Fait preuve de précision

Polyvalent

Qualités rédactionnelles et orales

COMPÉTENCES

- Gestion des relations clients et fournisseurs
- Assurer la pérennité de l'entreprise
- Gestion du personnel et des ressources humaines
- Soutien au fonctionnement et développement de la PME

■ BTS GPME

GESTION DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES



Date de rentrée : Août



OBJECTIFS

Former des collaborateurs de dirigeants de PME, capables de gérer l'ensemble des fonctions administratives, comptables et commerciales.



POSTES EN ALTERNANCE

- Assistant de direction
- Assistant de manager
- Assistant de gestion
- Assistant commercial



MISSIONS EN ALTERNANCE

- Gérer les relations clients et fournisseurs
- Assurer la pérennité de l'entreprise
- Gérer le personnel et contribuer aux ressources humaines
- Soutenir le fonctionnement et le développement de la PME



Comprend l'univers
de la gestion

Rigoureux

Très bon relationnel

Goût pour les chiffres

COMPÉTENCES

- Contrôle des opérations commerciales comptables
- Production d'information financière
- Gestion des obligations fiscales

■ BTS CG COMPTABILITÉ GESTION



Date de rentrée : Fin août



OBJECTIFS

Acquérir des compétences en comptabilité, paie et gestion, répondant à une forte demande avec de bonnes perspectives d'embauche.



POSTES EN ALTERNANCE

- Assistant comptable
- Comptable
- Assistant contrôleur de gestion
- Gestionnaire de paie



MISSIONS EN ALTERNANCE

- Gérer la facturation et faire des rapprochements bancaires
- Analyser et suivre les comptes clients et fournisseurs
- Participer aux arrêtés des comptes mensuels et annuels



Sens de la négociation et pouvoir de persuasion

Curiosité et imagination

Bon relationnel

Tempérament commercial

COMPÉTENCES

- Conduite des actions marketing
- Vente d'offres commerciales
- Communication de l'offre commerciale
- Pilotage d'un espace de vente

■ BUT TC

BACHELOR UNIVERSITAIRE TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION



Date de rentrée : Août



OBJECTIFS

Former des spécialistes de la relation commerciale, de l'étude de marché à la vente, incluant marketing, négociation et gestion client.



POSTES EN ALTERNANCE

Marketing Digital, e-business et entrepreneuriat :

- Chef de Projet E-commerce, traffic Manager

Marketing et management du point de vente :

- Assistant manager, animateur de ventes, chef de rayon

Business développement et management de la relation client :

- Business developer, chargé d'affaires, gestionnaire de portefeuille clients

Business international : achat et vente :

- Acheteur/vendeur, responsable vente, responsable international



MISSIONS EN ALTERNANCE

- Participer à la gestion des campagnes marketing digital
- Gérer et développer un portefeuille clients
- Gestion des relations avec les fournisseurs internationaux

■ NOS FORMATIONS APRÈS UN BAC +2

En 1 an

- **LP MOO**
Management Opérationnel des Organisations
- **LP MPV**
Management du Point de Vente
- **LP RDC**
Responsable du Développement Commercial
- **LP Assurance Banque Finance**
- **LP MDAI**
Management et Droit des Affaires Immobilières
- **Titre RH**
Chargé de développement RH

En 2 ans

- **DCG**
Diplôme de Comptabilité et de Gestion



Bonne gestion du temps/des contraintes

Responsable

Leadership naturel

Goût pour le contact client et les défis

COMPÉTENCES

- Déploiement de la stratégie
- Maîtrise des outils de gestion
- Gestion budgétaire et objectifs
- Encadrement des équipes

■ LP MOO

MANAGEMENT OPÉRATIONNEL DES ORGANISATIONS



Date de rentrée : Septembre



OBJECTIFS

Former des managers juniors aptes à piloter des actions stratégiques et à coordonner des équipes selon objectifs et budgets.



POSTES EN ALTERNANCE

- Adjoint du manager, de direction
- Adjoint d'un chef de service au sein d'une grande structure
- Chef de projet recrutement et e-recrutement



MISSIONS EN ALTERNANCE

- Seconder un manager dans l'amélioration des processus
- Organiser des événements internes et externes
- Optimiser la performance et les coûts



Souhaite une évolution rapide

Capacité à gérer une équipe

Prise d'initiatives

Bon relationnel

COMPÉTENCES

- Animation du point de vente
- Gestion opérationnelle du point de vente
- Gestion administrative
- Management et encadrement des équipes

■ LP MPV

MANAGEMENT DU POINT DE VENTE



Date de rentrée : Septembre



OBJECTIFS

Former des cadres intermédiaires pour gérer et encadrer des surfaces moyennes ou des rayons en grande distribution.



POSTES EN ALTERNANCE

- Chef de rayon
- Manager en magasin
- Conseiller technique en point de vente



MISSIONS EN ALTERNANCE

- Assurer le bon fonctionnement du point de vente
- Management d'équipe de vente
- Merchandising



Leader

Culture du résultat

Convaincant

Persévérant

COMPÉTENCES

- Élaboration et mise en œuvre de plans commerciaux
- Conception et déploiement de plans marketing
- Négociation et fidélisation client
- Pilotage des résultats et analyse de performance

■ LP RDC

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



Date de rentrée : Septembre



OBJECTIFS

Former des cadres commerciaux aptes à développer un portefeuille, animer un réseau et contribuer à la stratégie commerciale.



POSTES EN ALTERNANCE

- Agent commercial
- Chargé d'affaires
- Manager de clientèle



MISSIONS EN ALTERNANCE

- Développer un portefeuille grands comptes
- Gestion de la relation client B to B / B to C
- Veille commerciale et analyse des marchés



Tempérament commercial

Bon relationnel

Dynamique

Esprit de synthèse

COMPÉTENCES

- Maîtrise de l'offre bancaire et d'assurance
- Identification des besoins client et conseil
- Gestion et développement d'un portefeuille client

■ LP ASSURANCE, BANQUE, FINANCE CHARGÉ DE CLIENTÈLE



Date de rentrée : Septembre



OBJECTIFS

Former des professionnels en gestion de clientèle, spécialisés dans la vente et le conseil en produits bancaires et d'assurance.



POSTES EN ALTERNANCE

- Chargé de clientèle bancaire
- Conseiller de clientèle
- Commercial en assurance



MISSIONS EN ALTERNANCE

- Accueil et conseil clients
- Prospection commerciale ciblée
- Gestion administrative et traitement des tâches courantes



Sens de l'analyse

Proactif

Sens du leadership

Orienté résultats

COMPÉTENCES

- Connaissance du droit immobilier
- Techniques de négociation
- Maîtrise des techniques de construction
- Création et gestion d'une agence immobilière

■ LP MDAI

MANAGEMENT ET DROIT DES AFFAIRES IMMOBILIÈRES



Date de rentrée : Septembre



OBJECTIFS

Former des cadres opérationnels en immobilier, spécialisés en droit, gestion et management, pour une insertion rapide.



POSTES EN ALTERNANCE

- Gestionnaire de copropriété
- Responsable des relations clients
- Chargé de prospection foncière



MISSIONS EN ALTERNANCE

- Participer à la veille juridique
- Contribuer à la gestion administrative des biens
- Participer à la prospection de biens immobiliers



Compétences en
résolution de problèmes

Connaissance des lois
et des règlements

Capacité à s'adapter
aux changements

Esprit d'équipe

COMPÉTENCES

- Construction de parcours professionnels
- Optimisation de la rémunération
- Amélioration du climat social
- Gestion du dialogue social

■ TITRE CDRH

CHARGÉ DE DÉVELOPPEMENT RESSOURCES HUMAINES



Date de rentrée : Septembre



OBJECTIFS

Former des professionnels en développement RH, gestion des relations sociales et mise en place de politiques favorisant un environnement de travail productif.



POSTES EN ALTERNANCE

- Chargé de recrutement
- Assistant RH
- Chargé de formation



MISSIONS EN ALTERNANCE

- Participation au recrutement et à la mise en place de plans de formation
- Suivi de l'évolution des compétences des employés
- Gestion des congés et des absences



Esprit d'équipe

Méthodique

Esprit de synthèse

A l'aise avec les chiffres

COMPÉTENCES

- Enregistrement et contrôle comptable
- Rédaction et analyse de bilans
- Analyse de décisions et documents
- Recommandations législatives et fiscales
- Compréhension de l'environnement managérial

■ DCG

DIPLÔME DE COMPTABILITÉ GESTION



Date de rentrée : Fin août



OBJECTIFS

Acquérir des compétences spécialisées en gestion, comptabilité, finance et paie, pour faciliter une insertion rapide sur le marché du travail.



POSTES EN ALTERNANCE

- Chargé de comptabilité
- Comptable dans une PME/PMI
- Gestionnaire de paie



MISSIONS EN ALTERNANCE

- Contrôler et rédiger des synthèses
- Saisir les écritures courantes et d'inventaire
- Faire les déclarations fiscales (TVA, TVS, CFE, CVAE, ...)

■ NOS FORMATIONS APRÈS UN BAC +3

En 2 ans

- **Titre Ingé d'Aff**
Ingénieur d'Affaires
- **DSCG**
Diplôme Supérieur de Comptabilité et de Gestion
- **Titre ECGP**
Expert Conseil en Gestion de Patrimoine



Stratégique

Persuasif

Leadership

Négociateur

COMPÉTENCES

- Analyse des marchés et opportunités
- Élaboration de stratégies commerciales
- Pilotage des plans de développement
- Gestion de réseaux commerciaux

■ TITRE INGÉ D'AFF

INGÉNIEUR D'AFFAIRES



Date de rentrée : Septembre



OBJECTIFS

Former des ingénieurs d'affaires pour proposer des solutions, développer des stratégies et gérer des projets, avec un focus BtoB/BtoC et fidélisation client.



POSTES EN ALTERNANCE

- Ingénieur d'affaires
- Business developer
- Key Account Manager



MISSIONS EN ALTERNANCE

- Négociation commerciale et rédaction de contrats
- Gestion et suivi de projets après validation client
- Réponse aux appels d'offres et prospection



Maîtrise aigüe de la
compta et de la gestion

Sens du relationnel

Relation client
personnalisée

Dynamisme

COMPÉTENCES

- Développement et suivi des portefeuilles clients
- Renseignement sur les démarches juridiques
- Analyse financière et bilans patrimoniaux
- Élaboration de stratégies patrimoniales

■ TITRE ECGP

EXPERT CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE



Date de rentrée : Septembre



OBJECTIFS

Former des experts en gestion de patrimoine offrant des conseils personnalisés, en analysant les besoins des clients et en respectant la déontologie.



POSTES EN ALTERNANCE

- Contrôleur de gestion
- Conseiller en Gestion de Patrimoine
- Analyste en gestion de patrimoine



MISSIONS EN ALTERNANCE

- Collecte des informations patrimoniales
- Élaboration d'études personnalisées
- Conseil en placements et stratégies d'investissement



Analytique

Persévérant

Méthodique

Précis

COMPÉTENCES

- Analyse des bilans comptables
- Recommandations législatives fiscales et sociales
- Veille et analyse des environnements managériaux

■ DSCG DIPLOME SUPÉRIEUR DE COMPTABILITÉ GESTION

 Date de rentrée : Novembre

OBJECTIFS

Former des experts en comptabilité, gestion financière et management, prêts à assumer des responsabilités en entreprises ou cabinets comptables.

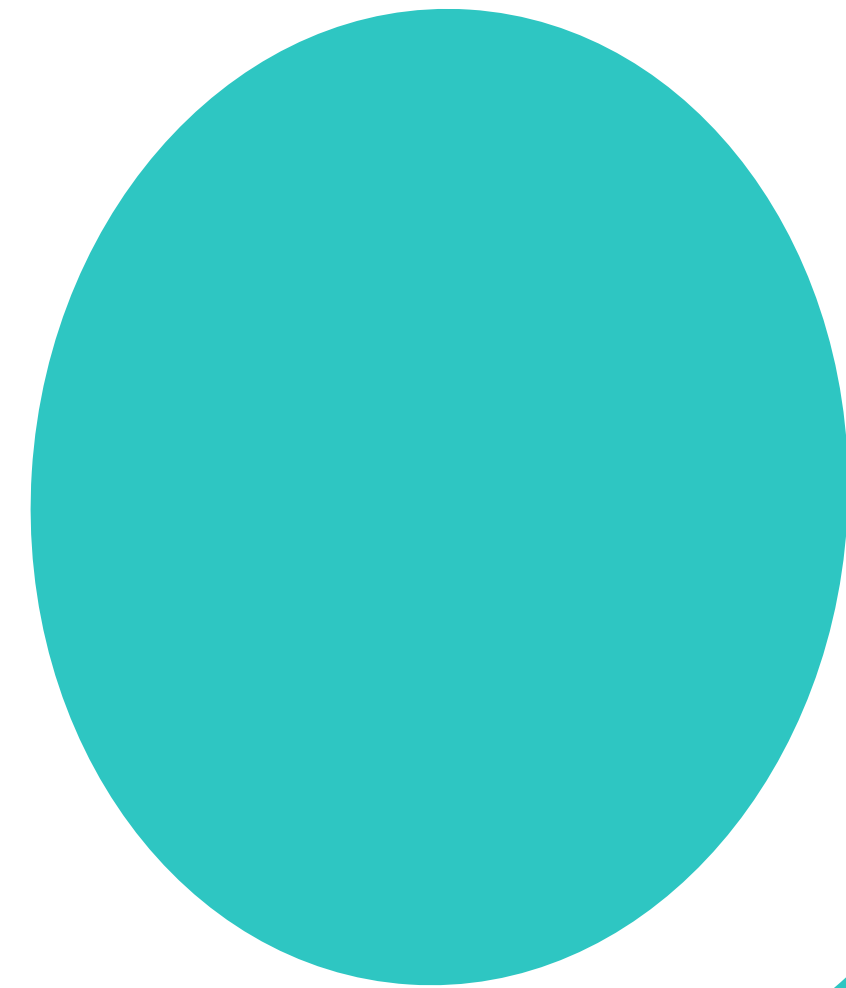
POSTES EN ALTERNANCE

- Contrôleur de gestion
- Chef de mission
- Responsable comptable

MISSIONS EN ALTERNANCE

- Gestion d'un portefeuille clients
- Réalisation de reporting mensuels
- Prévission de trésorerie
- Travaux d'audit

■ COMMENT S'INSCRIRE ?



■ CALENDRIER **parcoursup** 2025

Entrez dans l'enseignement supérieur

INSCRIPTION PARCOURSUP POUR LES FORMATIONS POST-BAC : BTS ET BACHELOR TC



Mercredi 18 décembre 2024

Ouverture de Parcoursup.fr
à la consultation



Mercredi 15 janvier 2025

Ouverture des inscriptions
et formulation des vœux

Jeudi 13 mars

Fin de formulation
des vœux

Mercredi 2 avril



Fin de confirmation
des vœux



Fin mai

Résultats Parcoursup et
début de la phase
principale d'admission



Début juin

Ouverture de la phase
complémentaire

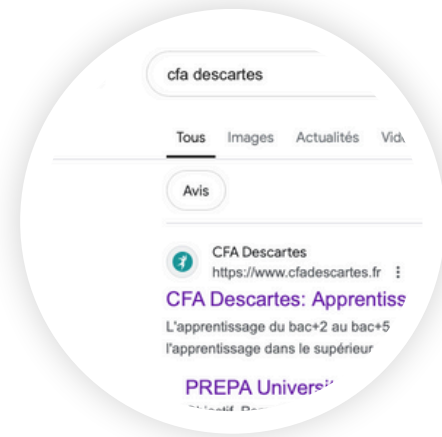
Début juillet



Fin de la phase principale
d'admission

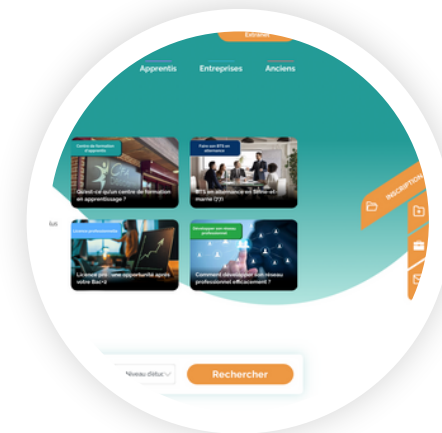
- Les BTS CG, NDRC, GPME et MCO : cliquez sur « ADEFSA CFA Descartes »
- Le Bachelor (BUT) TC : cliquez sur « IUT MARNE-LA-VALLEE »

■ COMMENT S'INSCRIRE SUR NOTRE SITE INTERNET ?



01

Rendez-vous sur le site
www.cfadescartes.fr



02

À droite de la page d'accueil
cliquer sur « **Inscription** »



03

Suivre les indications en
rentrant **vos coordonnées** et
documents obligatoires



Scannez le QR Code pour vous inscrire !

■ ET APRÈS ?

● TRAITEMENT DE LA CANDIDATURE :

- 1 **Étude** de votre **candidature** uniquement si votre **dossier est complet** : appréciations, absences, notes, comportement, motivations et profil (CV, projet...)
- 2 **Réponse** sous **2 à 5 jours**
- 3 Si **admissible**, accompagnement à la **recherche d'un contrat**

● CONDITIONS POUR INTÉGRER LA FORMATION :

- 1 Avoir le **diplôme pré-requis** (avant le début de la formation)
- 2 Signer un **contrat d'apprentissage**
- 3 S'assurer qu'il **reste des places** dans la formation

■ **QUEL ACCOMPAGNEMENT OFFRE LE CFA DESCARTES ?**

2 500

ENTREPRISES
PARTENAIRES



■ MISSION@LTERNANCE

L'ÉQUIPE DÉDIÉE POUR VOUS ACCOMPAGNER DANS VOTRE RECHERCHE D'ENTREPRISE

Mission@lternance vous accompagne pour :

- Définir votre **projet professionnel**
- Dynamiser votre candidature avec un **CV attractif**
- Vous apprendre les **techniques de recherches d'entreprise**
- Vous mettre en **relation** avec les **entreprises partenaires du CFA**
- Vous donner les clés pour réussir votre **entretien**

■ LE SAVIEZ-VOUS ?

- Un recruteur lit en premier le **titre sur un CV**
- **54% des recruteurs** considèrent la **forme** avant le **fond** sur un CV
- Les recruteurs consacrent entre **6 et 30 secondes** à la **lecture d'un CV**




■ NOS PORTES OUVERTES

- **SAMEDI 8 FÉVRIER : 9H30 - 17H**
- **MERCREDI 12 MARS : 15H00 – 18H00**
- **MERCREDI 9 AVRIL : 17H00 – 20H00**
- **MERCREDI 9 JUILLET : 15H00 – 18H00**

■ NOUS CONTACTER

 **CFA Descartes**
21-25 rue Galilée 77420 Champs-sur-Marne

 **01 64 61 65 00**

 **contact@cfadescartes.fr**

cfadescartes.fr



Visitez le CFA
Descartes en drone :

