

# 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<sup>ÈRE</sup> ANNÉE** : être titulaire d'un Bac +2 (BTS, DUT, L2...)

**2<sup>ÈME</sup> ANNÉE** : être titulaire d'un Bac +3 (L3, Licence Pro...)

**3<sup>ÈME</sup> 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](http://WWW.ISEMA.FR)

#### ■ ÉPREUVES DE SÉLECTION

Entretiens et tests écrits

(voir dates sur le site [www.isema.fr](http://www.isema.fr))

#### ■ CONTACT ADMISSIONS

Corinne PIERRE 04 27 85 86 81 / [cpierre@isema.fr](mailto: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](mailto:contact@isema.fr)

### ■ SUIVEZ-NOUS



[www.isema.fr](http://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'ENTREPREURIAT POUR L'ALIMENTATION DE QUALITÉ, L'AGROÉCOLOGIE, LA NUTRACEUTIQUE, L'AGRITECH ET L'ENVIRONNEMENT

**DES PARTENAIRES PROFESSIONNELS**  
« Acteurs dans la vie de l'école »

**ENSEIGNEMENT OPÉRATIONNEL**  
« Dont 60% d'intervenants du monde professionnel »

**PÉDAGOGIE CONCRÈTE ET IMMERSIVE**  
« Mises en situations réelles »  
Forte présence en entreprise

**LES 7 POINTS FORTS DE L'ISEMA**

**ETABLISSEMENT RECONNU PAR L'ÉTAT**

**CHOIX DU STATUT**  
Étudiant ou salarié par alternance

**DOUBLE COMPÉTENCE**  
Commerciale et technique

**TAUX NET D'EMPLOI**  
97% sont en poste 6 mois après obtention du diplôme

## LA FORMATION

### UN CURSUS EN 3 ANS APRÈS UN BAC+2

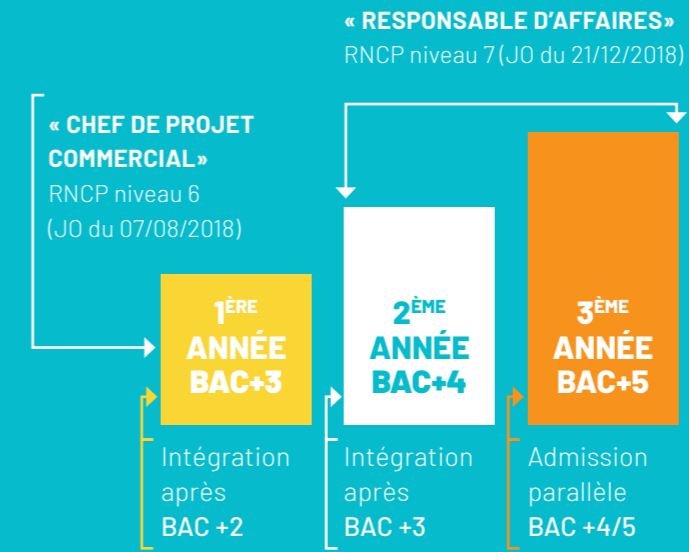
Notre cycle de 3 ans délivre tous les enseignements nécessaires à l'acquisition de compétences Business et Techniques : management, sciences de gestion, marketing...

### 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.



## 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).



## ENGLISH BOOSTER

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

- SEMINAIRE 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)

## DES PROJETS D' ACTIONS CRÉDITÉS ECTS

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

## MISES EN SITUATIONS

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

- « GRAND JURY NOUVEAU PRODUIT » (2<sup>ÈME</sup> ANNÉE) : 7 mois pour concevoir un produit alimentaire innovant. Réel 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 1<sup>ÈRE</sup> année.
- ALTERNANCE  
65% de taux de présence en entreprise en 1<sup>ÈRE</sup> année et 65% en 2<sup>ÈME</sup> et 3<sup>ÈME</sup> 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 »

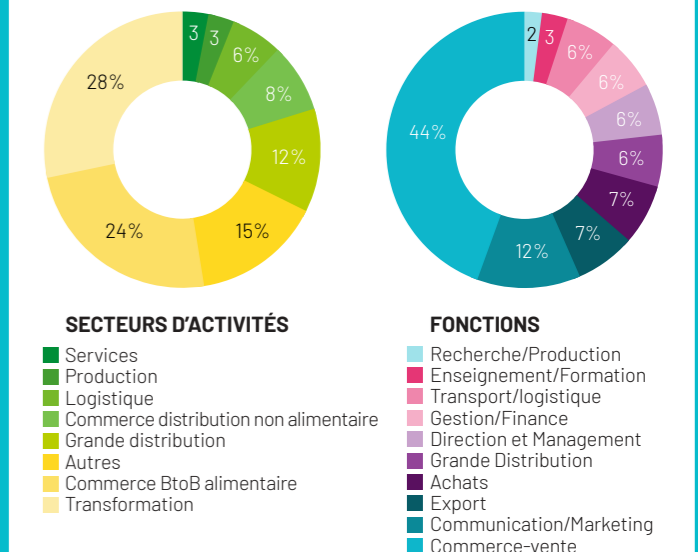
**MAXIME** (DIPLÔMÉ EN 2018)  
**ACHETEUR JUNIOR - TETRADIS**  
« Je travaille pour la société Tetradis, une PME dans le secteur des Télécoms, spécialisée dans le très haut débit. J'aime la négociation, les relations avec les fournisseurs étrangers et le dynamisme de mon poste. Après l'Iséma j'ai été 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](http://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.



## 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

