

# Devenez Partenaire de la Formation Cadre Commercial en Agro-Fourniture



## Mot du Président de l'Association CCAF (Cadres Commerciaux en Agro- Fourniture)

L'Association des Cadres Commerciaux de l'Agro-Fourniture est au cœur du monde professionnel depuis sa création en 1971.

Elle a su accompagner le développement de la formation en la positionnant dans un dialogue permanent avec la profession, notamment par la promotion des actions réalisées par les étudiants.

En lien avec la direction de TECOMAH, l'Association CCAF réunit régulièrement les professionnels autour d'événements tels les jurys de fin d'études, les conférences-débats et contribue ainsi à faire évoluer le métier en agro-fourniture.

L'association CCAF, en étant toujours plus à votre écoute, a le souhait de répondre aux attentes de vos entreprises. Dans ce sens la nouvelle offre de services, présentée dans cette plaquette, devrait mieux répondre à vos besoins, particulièrement dans le domaine des ressources humaines.

Joël Moreau  
Président de l'Association CCAF





# Le club des entreprises : un partenariat réussi

## La formation de Cadre Commercial en Agro-Fourniture (CCAF) forme des responsables commerciaux à forte connaissance «produit»

- **2 cibles :**
  - la **distribution agricole** (coopératives, négoce, concessionnaires)
  - les **firmes de l'agro-fourniture** (phytosanitaire, engrais, machinisme...)
- Un diplôme reconnu par l'état **homologué niveau II** (validant 2 année d'études après Bac + 2) depuis 1993.
- Un cursus de deux ans dont la deuxième année en **apprentissage**.
- Un **lien privilégié** avec la profession

### Le témoignage d'une entreprise

«Les étudiants CCAF sont caractérisés par une forte culture commerciale associée à une spécialisation dans le domaine de l'agro-fourniture. Grâce à leur ouverture et à leur motivation, ils s'adaptent à la restructuration actuelle de ce secteur.»

**Olivier GLOKER**  
Délégué régional IDF - APECITA

## Les professionnels témoignent sur la formation

### • Emmeline CARRE

*Directeur des ressources humaines - GLON SANDERS*

«La formation CCAF correspond très bien à nos attentes: les étudiants ont de fortes qualités relationnelles et de bonnes aptitudes commerciales»

### • Bertrand GAREL

*Président - AGRO-SYSTEMES*

«Un esprit d'ouverture, une volonté d'épanouissement personnel avec un sens évident de la remise en cause»

### • Benoit PRESLES

*Directeur Marketing - AGRIDIS*

«L'agriculture et les relations avec les agriculteurs changent très rapidement. Des hommes bien formés et ouverts seront plus que jamais nécessaires pour accompagner cette évolution: dans ce contexte, la formation CCAF est un plus!»

## Un groupe d'entreprises forme à ce jour le club des entreprises CCAF et adhère à l'Association des Cadres Commercial en Agro-fourniture (ACCAF)

**Partenaires** de la formation, les entreprises participent à l'évolution des programmes et permettent aux étudiants de mettre en application leurs connaissances au travers de différentes missions.

Les entreprises qui nous ont fait **confiance** en 2005.



# L'adhésion au club des entreprises vous permet d'accéder à une offre de services variés

## 1/ Faciliter votre recrutement de stagiaires et d'apprentis

En devenant membre du club des entreprises partenaires vous avez la possibilité de **participer au forum recrutement**.

Stage 1ère année

- 10 semaines de février à fin avril

Contrat d'apprentissage 2ème année

- 31 semaines de septembre à octobre de l'année suivante

## 2/ Faciliter votre recrutement auprès des jeunes diplômés ou des anciens

Vous accédez directement aux **coordonnées du réseau des anciens** CCAF et bénéficiez d'un accès privilégié aux curriculum vitae des promotions diplômées.

Vous pouvez également déposer sur le site internet vos offres d'emploi.

## 3/ Réaliser vos actions de vente ponctuelles

Durant une semaine, un groupe d'étudiants réalisent des **actions commerciales** dans des domaines variés (action de promotion de nouveaux produits, enquête téléphonique, vente terrain ou par téléphone...).

## 4/ Intervenir au cours du cursus de formation en participant à des conférences / débats

Des conférences et débats, regroupant des professionnels du secteur de l'agro-fourriture, vous permettent de communiquer sur votre entreprise auprès des étudiants.

### Le témoignage d'une entreprise partenaire

#### *Les avantages d'être partenaire pour la société Isagri*

«Isagri accueille chaque année en actions commerciales ou en stage, un nombre important d'étudiants de TECOMAH. C'est pour eux la possibilité de réaliser des missions concrètes au sein d'une équipe commerciale, et de découvrir la richesse des services proposés par le groupe. Et pour l'entreprise de déceler les futurs talents.

Ces actions nous permettent de leur offrir une vision claire des possibilités d'embauche au terme de leur cursus de formation. Certains ont rejoint les équipes terrain depuis quelques années et ont évolué dans l'entreprise.

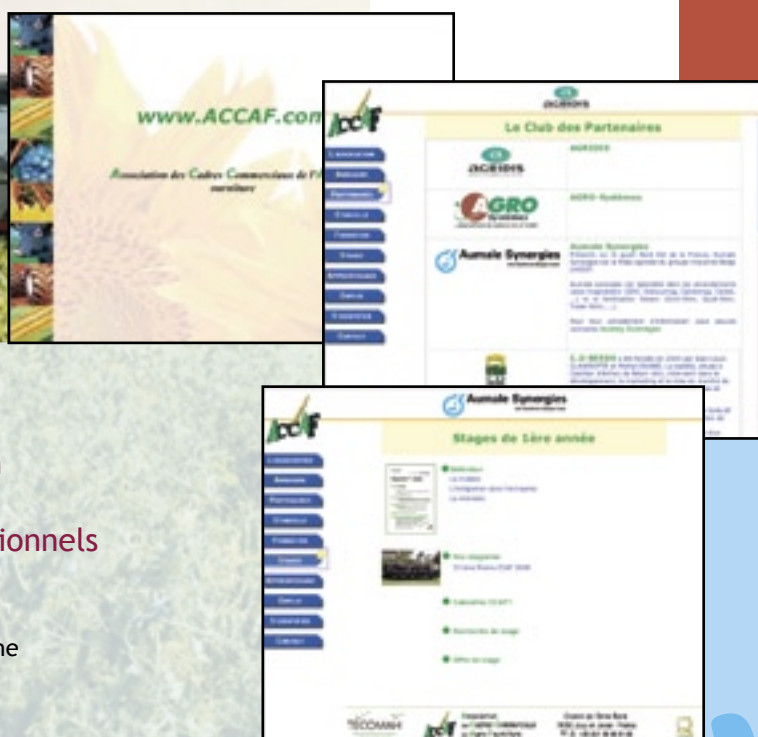
Etre partenaire c'est aussi pouvoir communiquer sur le site Internet de l'Association CCAF, dans "l'Étincelle" (le journal de liaison de l'association), faire des conférences, et ainsi accroître la notoriété de l'entreprise.»

**Olivier Claux**  
DRH de la société ISAGRI





## Le partenariat c'est aussi une communication constante !



● Le site Internet de l'association ACCAF vous offre l'accès à une plate-forme dédiée aux professionnels de l'Agro-Fourniture pour :

- Positionner vos opportunités d'embauche
- Consulter l'annuaire du réseau CCAF avec ses 730 adhérents
- Diffuser vos missions de stages et apprentissages
- Sélectionner vos futures recrues au sein des nouvelles promotions
- Communiquer sur votre entreprise