

GUIDE DES

# MÉTIER S

Secteur de la GESTION



**Découvrir toutes les offres de formations en Gestion dans les Universités Nationales et privées du Bénin**

- Gestion Financière et Comptable
- Comptabilité, Audit et Contrôle de Gestion
- Gestion des Banques
- Banque et Finance de marché
- Banque et Institution de Micro-Finance
- Economie et Gestion de la Microfinance (EGM)
- Assurance
- Marketing Et Stratégie
- Gestion Commerciale
- Force de vente
- Transport et Logistique
- Négoce International
- Commerce International
- Management des Organisations
- Gestion des ressources Humaines
- Gestion et Production des Systèmes d'Information
- Gestion des Entreprises

# MARKETING COMMUNICATION

Jeunes Bacheliers

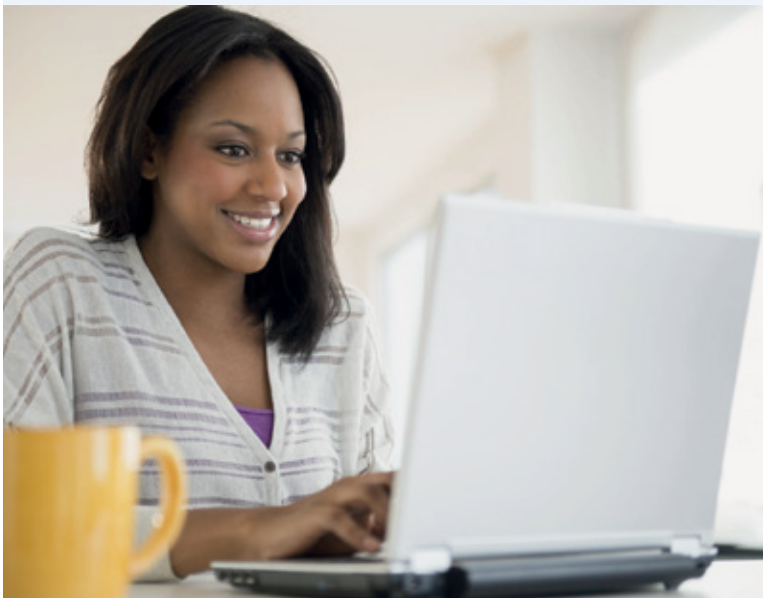
Vous aimez la communication et la vente

Vous souhaitez une formation  
pratique qui débouche sur l'Emploi

Suivez une **formation**  
professionnelle en **marketing** et  
**Communication digitale**

**Infoline:**

**+229 97 78 95 68**



# Sommaire

<b>Informations Générales.....</b>	<b>3-5</b>
<b>Fiche Métier "Gestion Financière et Comptable" .....</b>	<b>6-7</b>
<b>Fiche Métier "Comptabilité, Audit et Contrôle de Gestion" .....</b>	<b>8-9</b>
<b>Fiche Métier "Gestion des Banques".....</b>	<b>10-13</b>
<b>Fiche métier "Banque et Finance de marché" .....</b>	<b>14-16</b>
<b>Fiche Métier "Banque et Institution de Micro-Finance".....</b>	<b>17-18</b>
<b>Fiche Métier "Economie et Gestion de la Microfinance (EGM)".....</b>	<b>19-20</b>
<b>Fiche Métier "Assurance".....</b>	<b>21-24</b>
<b>Fiche Métier "Marketing Et Stratégie" .....</b>	<b>25-27</b>
<b>Fiche Métier "Gestion Commerciale".....</b>	<b>28-29</b>
<b>Fiche métier " Force de vente".....</b>	<b>30-33</b>
<b>Fiche Métier "Transport et Logistique".....</b>	<b>32-35</b>
<b>Fiche Métier "Négoce International".....</b>	<b>36-37</b>
<b>Fiche Métier "Commerce International".....</b>	<b>38-40</b>
<b>Fiche Métier "Management des Organisations".....</b>	<b>41-43</b>
<b>Fiche Métier "Gestion des ressources Humaines".....</b>	<b>44-46</b>
<b>Fiche Métier "Gestion et Production des Systèmes d'information".....</b>	<b>47-48</b>
<b>Fiche Métier "Gestion des Entreprises".....</b>	<b>49-52</b>

Ce guide des métiers du Secteur de la Gestion un outil pratique qui accompagne l'ouvrage « Pour Réussir Mon orientation après le BAC ».

Futurs et Nouveaux Bacheliers, la Gestion vient du latin Gestio ce qui veut dire « action de gérer ». La gestion correspond, à l'origine, à l'administration des organisations. ... La gestion renvoie à la conduite des organisations : c'est l'action ou la manière de gérer, d'administrer, d'organiser quelque chose. La gestion consiste à prévoir (les buts et les moyens), organiser (les moyens et les méthodes permettant d'atteindre les objectifs), commander (prendre des décisions et donner des directives), coordonner (les actions et les fonctions) et contrôler (les actions menées et comparer les résultats). Le gestionnaire désigne la personne qui a la responsabilité de la gestion d'une affaire, d'un service, d'une administration. De façon générale, les six fonctions de la gestion d'entreprise sont la stratégie, le marketing, les finances, les ressources humaines, la technologie et l'exploitation.

Ce guide des métiers de la Gestion présente l'Ensemble des offres de Formations disponibles dans les Universités publiques et privées du Bénin dans le Secteur de la Gestion.

Pour l'ensemble des offres de formation présentées, ce guide comporte des fiches métiers. Chaque fiche métier présente les informations détaillées suivantes sur ces formations

- Les Conditions d'Accès
- Le Calcul de moyenne pour le classement dans la filière de formation
- Les matières principales retenues pour le classement
- les BAC adaptés pour accéder à la filière de formation
- Le ou les établissements de formation ou s'enseignent cette filière
- Le ou les contacts des établissements de formation
- La durée de la formation
- Les débouchés de la formation
- Une Brève description du métier

## Informations Générales

Au Bénin, des offres de formation dans les métiers du Secteur de la Gestion sont disponibles à l'Ecole Nationale d'Economie Appliquée et de Management (ENEAM), à l'Institut Universitaire de Technologie de l'Université de Parakou (IUT Parakou), à la Haute Ecole de Commerce Internationale (HERCI), à la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de l'Université d'Abomey Calavi (FASEG-UAC) et à la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de l'Université de Parakou (FASEG-Parakou). Les Filières de la Gestion sont disponibles également dans plusieurs Etablissements d'Enseignement Privées d'Enseignement Supérieur dont la liste est présentée également à la fin de ce guide.

### Conditions d'accès aux formations

L'accès aux formations à l'Ecole Nationale d'Economie Appliquée et de Management (ENEAM), à l'Institut Universitaire de Technologie de l'Université de Parakou (IUT Parakou), à la Haute Ecole de Commerce Internationale (HERCI) se fait sur étude de dossier. La sélection se fait sur la base d'un classement au mérite selon un calcul qui prend en compte les notes obtenues dans les matières principales affectées à leurs coefficients de revalorisation et la moyenne générale obtenue au BAC.

### Mode de calcul pour le classement

Le mode de calcul retenu pour le classement effectué par le Ministère de l'enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique (MESRS) se présente comme suit :

$$\frac{(\text{Moyenne générale au BAC} \times 2) + (\text{Moyenne des matières principales cofficiées})}{3}$$

3

**NB** : Au total trois (3) matières principales sont prises en compte pour la sélection dans chaque filière. Elles sont présentées sur chaque fiche de métier contenu dans ce guide

Exemple :

**Pour accéder à la Filière Banques et Institutions de Micro-finance, il faut avoir obtenu un Baccalauréat de la série B, D, C, G2, G3**

□ **Les Trois (03) Matières principales retenues pour la filière et les Coefficients affectés**

Les matières principales	Les coefficients
Maths (C-D) ou Etude de Cas (G2-G3)	04
Français	02
Anglais	02

Exemple :

Farida, titulaire du Bac 2018-2019 Série D, Mention Bien avec 15,98 souhaite faire la filière Banque et Institution de Microfinance à l'ENEAM. Elle a obtenu les notes suivantes : Mathématiques=16; Français=16;Anglais=14. Sa moyenne de classement se calcule comme suit :

$$\frac{15,98 \times 2 + (16 \times 4 + 15 \times 2 + 14 \times 2)}{8} = 15,74$$

3

Sur la base de ce mode de calcul, les étudiants sont retenus par ordre de mérite à hauteur des quotas et peuvent accéder à la filière dans un premier temps :

- A titre boursier c'est-à-dire que les frais de formation sont couverts par l'Etat
- A titre partiellement boursier c'est-à-dire qu'une partie des frais de formation est couverte par l'Etat et le reste est pris en charge par l'étudiant lui-même
- Dans un deuxième temps, les nouveaux bacheliers non retenus à titre boursier ou partiellement boursier, sont invités à déposer les dossiers pour être retenu à titre payant c'est-à-dire que la totalité des frais de formation est à la charge de l'étudiant.

**Conseil Pratique** : Pour être retenu dans l'une des filières des métiers de la Biotechnologie, des Sciences et Technologies Biomédicale à l'EPAC, il faut avoir une note élevée dans les matières les plus coefficientées. Il faut également avoir une bonne mention au Baccalauréat. Toutefois, le nombre de candidatures reçus dans la filière peut s'avérer un facteur avantageux ou défavorisant.

Pour s'assurer que votre choix de filière correspond à vos aptitudes, vos capacités et ambitions professionnelles, il faut vous soumettre au questionnaire d'orientation indiqué dans l'Ouvrage « Pour Réussir mon orientation après le Bac, Guide pratique », et vous faire accompagner par un conseiller d'orientation que vous pouvez contacter à partir de la Plateforme BENINOrientation via le lien <https://www.beninorientation.com/>

En ce qui concerne l'inscription dans les filières du secteur de la Gestion, à la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de l'Université d'Abomey Calavi (FASEG-UAC) et la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de l'Université de Parakou (FASEG-UP), les bacheliers ont la possibilité d'être retenus en tant que :

- Etudiants Boursiers
- Etudiants Bénéficiaires de l'aide universitaire
- Etudiants non Boursiers

L'entrée dans les "Facultés classiques", à titre boursier, ou en tant que bénéficiaire de l'aide universitaire se fait désormais sur la base d'un classement au mérite qui prend en compte les notes obtenues dans les matières principales affectées à leurs coefficients de revalorisation et la moyenne générale obtenue au BAC, et en fonction des quota de bourses attribuées à chaque faculté. Ce classement est fait par la Commission nationale de classement des nouveaux bacheliers. Après ce classement, les étudiants non retenus dans ces deux catégories ont la possibilité de déposer des dossiers dans les facultés classiques et d'être retenus, après étude de dossier. Cette troisième catégorie d'étudiants n'est ni boursier, ni bénéficiaire de l'aide universitaire.

Cependant, il est important de notifier qu'en ce qui concerne particulièrement la filière Banque et Institution de Microfinance à la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion (FASEG) de l'UAC, où cette filière est enseignée dans le cadre du projet ARES (Académie de Recherche et d'Enseignement Supérieur), il faut nécessairement payer le coût de la formation. Cette formation n'est pas soumise à la sélection des boursiers et aides universitaires.

De même, il est important de notifier que pour certaines filières disponibles à la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion à l'Université d'Abomey-Calavi (FASEG UAC), la première année ne requiert que le paiement des frais d'inscription (15.000Fcfa) pour les étudiants non boursiers, et non bénéficiaires de l'aide Universitaire. Cependant à partir de la deuxième année, le coût de la formation s'élève à Cent Mille (100.000) Fcfa. Pour les étudiants désireux de s'inscrire à la FASEG-UAC, il est donc important de se rapprocher de cet établissement de formation pour connaître le liste des filières en question.

NB : En ce qui concerne les Etablissements privées d'enseignement supérieur (EPES) connu sous l'appellation d'Universités privées, l'accès aux formations, pour la plupart se fait sans aucune procédure de sélection et à titre payant. Certaines de ces établissements offrent également des demi-bourses de formation.

# Gestion Financière et Comptable

**Filière** : Gestion Financière et Comptable

**Mention** : Gestion

*Filières apparentées dans la même famille de métier (voir tableau Etablissements de formation):*

**Finance et Comptabilité**

## Description de la formation

La gestion comptable et financière d'une entreprise inclue la comptabilité générale, la comptabilité de gestion, la gestion budgétaire, la gestion financière et le contrôle de gestion. C'est à la fois un outil d'évaluation du patrimoine de l'entreprise et un système d'information essentiel pour le management. Elle permet de rassembler, de présenter et d'interpréter les informations économiques disponibles.

Les activités que réalise le gestionnaire financier et comptable sont : la réalisation des opérations comptables, le suivi des immobilisations, la gestion de la trésorerie, le suivi budgétaire, les travaux d'inventaires, la production des comptes annuels, le contrôle des coûts et des charges et l'analyse financière

Ce qui différencie le comptable gestionnaire du simple comptable est son rôle en tant que contrôleur, analyste et conseiller.

En effet, le comptable gestionnaire analyse les données comptables de l'entreprise, ainsi que les tableaux de bord de gestion et les outils de gestion de l'entreprise.

Ces analyses lui permettent de calculer la rentabilité des marchandises ou des services vendus par l'entreprise et d'aider les chefs d'entreprise à fixer des prix de vente et des objectifs à atteindre.





## **Compétences et qualités requises**

Le comptable gestionnaire a une connaissance pointue des normes comptables. En outre, il doit, dans l'exercice de ses missions, faire preuve de rigueur, de capacité d'analyse, d'une maîtrise parfaite des outils informatiques, de qualités rédactionnelles accrues et d'une capacité optimale à travailler en équipe.

## **Les séries de Baccalauréat qui accèdent à la filière**

Les séries de Baccalauréat qui accèdent à la filière sont : C, D, B, G2,G3

## Etablissements de Formation, durée et coûts de la formation...

Intitulé de la formation	Etablissement de Formation	Durée de la Formation	Statut d'accès à la formation	Coût de formation
Gestion Financière et Comptable	Ecole Nationale d'Economie Appliquée et de Management	03ans	A titre payant	415 000
	Site Web : <a href="http://eneam.uac.bj/">http://eneam.uac.bj/</a> Tel:(00229) 21- 30 -41 - 68/69 email:eneam.uac@eneam.uac.bj		A titre partiellement payant	115 000
			A titre boursier	15000
Finance et Comptabilité	Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de l'Université de Parakou	03 ans	Boursier	Contactez l'établissement
			Aide Universitaire	
	Site Web : <a href="http://www.univ-parakou.bj">http://www.univ-parakou.bj</a> Contact : +229 96 65 85 11		non Boursier	

**NB** : Pour certaine filière à la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion à l'Université d'Abomey-Calavi (FASEG UAC), la première année ne requiert que le paiement des frais d'inscription (15.000Fcfa) pour les étudiants non boursiers, et non bénéficiaires de l'aide Universitaire. Cependant à partir de la deuxième année, le coût de la formation s'élève à Cent Mille (100.000) Fcfa. Il est donc important de se rapprocher de la FASEG (UAC) pour savoir si la filière Comptabilité, Audit et contrôle de gestion n'en fait pas partie de cette liste.

# Comptabilité, Audit et contrôle de gestion

## Description de la formation

Cette filière forme des Auditeurs comptables et financiers ou des Contrôleurs comptables et financiers qui sont compétents pour réaliser un audit ou le contrôle des opérations comptables et financières de structures selon les obligations légales. Ils contribuent à la prévention, à la maîtrise des risques financiers de structures et à la recherche des irrégularités éventuelles. Ils sont aussi formés pour apporter un appui technique en gestion comptable et financière à des entreprises en difficulté.



## Activités et compétences de base

Futurs et nouveaux bacheliers voici les compétences de base d'un auditeur ou d'un contrôleur comptable et financier

- Définir des procédures de contrôle comptable
- Proposer des améliorations des méthodes et procédures de contrôle comptable
- Contrôler l'application des méthodes et procédures de contrôle comptable
- Contrôler la régularité des états financiers
- Concevoir un programme de mission d'audit
- Préparer les éléments nécessaires à un audit
- Transmettre des éléments nécessaires à un audit
- Suivre les états d'alertes financières d'une structure
- Suivre des risques financiers
- Élaborer une cartographie des risques
- Établir un protocole de sécurité
- Actualiser la documentation professionnelle et réglementaire

## Débouchés

L'activité de cet emploi/métier s'exerce en libéral (expert-comptable, commissaire aux comptes), ou dans le cadre de détachement chez le client. Il s'exerce également en tant que salarié au sein de cabinets d'expertise comptable, d'audit, de services comptables de grandes entreprises, de Petites et Moyennes Entreprises et d'organismes de service public (Mairie, Préfecture, ...). L'exercice de ce métier varie selon le secteur (commerce, industrie, Services de l'Etat, ...) et l'organisation de la structure (filiale, succursale, cabinet d'audit, ...).

### Les séries de BAC qui accèdent à la filière

Les séries de Baccalauréat qui accèdent à la filière sont : C, D, B, G2, G3

### Les matières principales retenues pour le classement à L'ENEAM et les coefficients affectés

Intitulé de la formation	Etablissement de Formation	Durée de la Formation	Statut d'accès à la formation	Coût de la formation
Comptabilité, Audit et contrôle de gestion	Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de l'UAC	03ans	Boursier	Contactez l'établissement
	Site web : <a href="https://faseg.uac.bj">https:// faseg.uac.bj</a> +229 91 05 42 42 <a href="mailto:info@faseg.uac.bj">info@faseg.uac.bj</a>		Aide Universitaire	
			non boursier	

NB : Pour certaine filière à la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion à l'Université d'Abomey-Calavi (FASEG UAC), la première année ne requiert que le paiement des frais d'inscription (15.000Fcf) pour les étudiants non boursiers, et non bénéficiaires de l'aide Universitaire. Cependant à partir de la deuxième année, le coût de la formation s'élève à Cent Mille (100.000) Fcf. Il est donc important de se rapprocher de la FASEG (UAC) pour savoir si la filière Comptabilité, Audit et contrôle de gestion n'en fait pas partie de cette liste.

# Gestion des Banques

**Filière** : Gestion des Banques

**Mention** : Gestion

*Filières apparentées dans la même famille de métier*

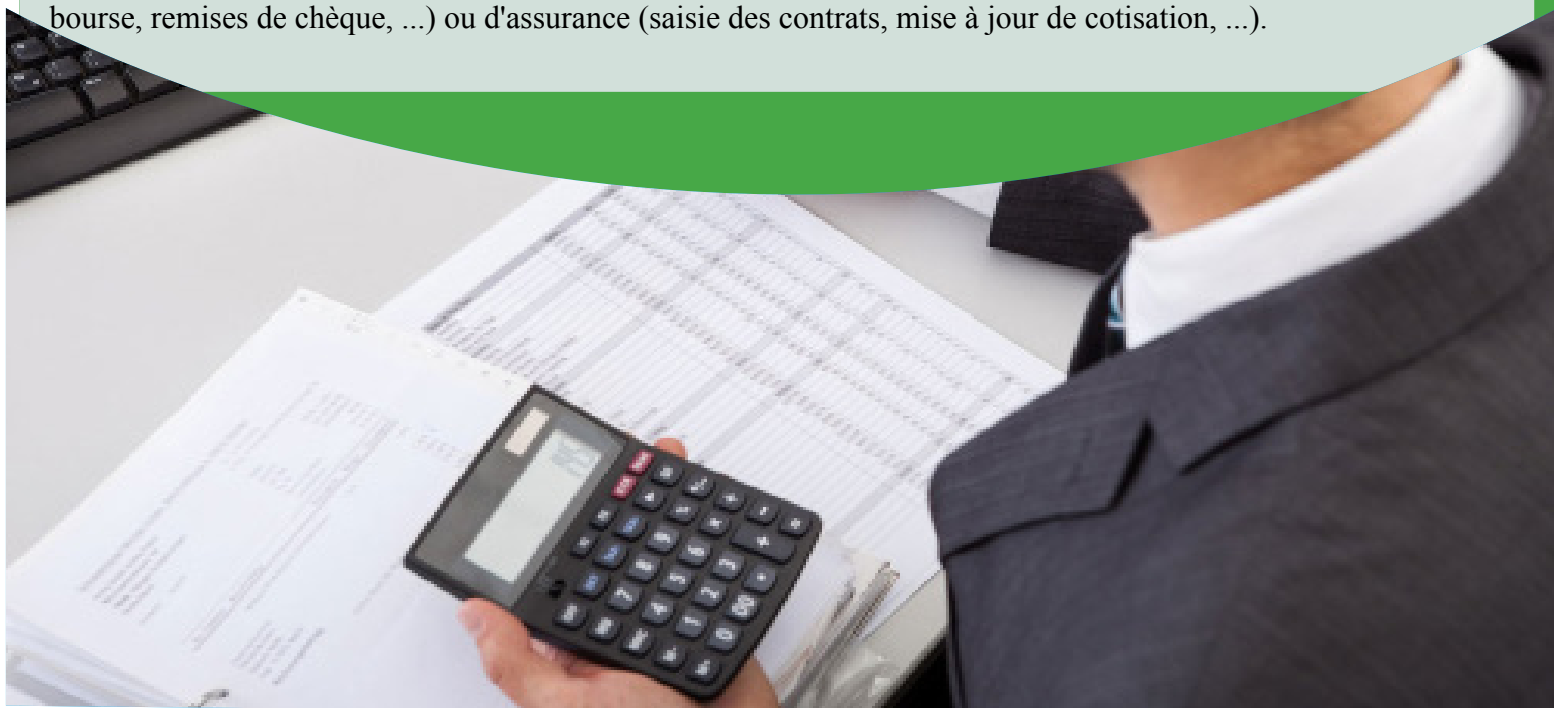
☐ **Finance, banque et assurance (voir tableau Etablissements de formation):**

## Description de la formation

Le banquier est un chargé de clientèle spécialisé dans le domaine financier. Il travaille au sein d'une entreprise privée ou publique spécialisée dans la gestion des dépôts d'argent des clients et de l'accord de prêts. C'est un interlocuteur privilégié, aussi bien pour les particuliers, que pour les professionnels (entreprises). Il est très sollicité par les demandeurs de crédits et habilité à assister ses clients pour effectuer des opérations de change ou encore placer leur argent dans le but de le faire fructifier.

Lorsqu'il est banquier d'affaire, son rôle est de présenter à ses clients des solutions susceptibles de faciliter la gestion de leurs avoirs, mais aussi leur proposer tous moyens efficaces pour optimiser le fonctionnement de leurs finances : crédits, placements, outils de gestion, etc. Il facilite les implantations à l'étranger et est l'interlocuteur privilégié des filiales spécialisées. Le banquier d'affaire négocie et rédige les contrats. Il lui incombe par ailleurs de calculer et de prévoir les risques liés aux opérations financières et comptables des projets. La prospection de nouveaux clients fait également partie de ses attributions dans ce cas.

Lorsqu'il est un professionnel ayant fait les Banques Finances et assurances, il est apte à réaliser le suivi administratif de dossiers dans une banque ou une société d'assurance, la saisie ou la vérification d'opérations bancaires (ordres de bourse, remises de chèque, ...) ou d'assurance (saisie des contrats, mise à jour de cotisation, ...).



## **Les missions du simple banquier sont diverses et variées :**

- accueil des clients ;
- gestion et suivi journaliers des comptes du portefeuille client ;
- prise de contact avec les clients en cas de litige ou de problème ;
- diffusion, auprès de la clientèle, d'informations sur les nouveaux produits susceptibles de les intéresser ;
- négociation des taux et des aménagements de contrats ;
- demandes de crédits ;
- négociation des **autorisations de découvert** ;

**Il est important pour les étudiants qui veulent embrasser cette filière de savoir que le secteur connaît des transformations importantes grâce aux prouesses de la technologie (le digital, l'intelligence artificielle, les transformations des modes de travail et de consommation). Ainsi certains métiers sont susceptibles de disparaître d'ici 2025.**

**En raison de ces changements qui pourraient intervenir, les étudiants qui s'engagent dans la filière seront amenés à avoir une excellente maîtrise des compétences techniques. Ils devront développer les compétences essentielles que sont : la capacité à s'adapter au changement ; apprendre à apprendre, se former continuellement pour s'adapter.**

## **Les séries de Baccalauréat qui accèdent à la filière**

Les séries de Baccalauréat qui accèdent à la filière sont : C, D, B, G2,G3

## Etablissements de Formation, durée et coûts de la formation...

Intitulé de la formation	Etablissement de Formation	Durée de la Formation	Statut d'accès à la formation	Coût de formation
Gestion des Banques	Institut Universitaire de Technologique de l'Université de Parakou (IUT Parakou)	03ans	A titre payant	415 000
	Site Web : <a href="http://www.univ-parakou.bj">http://www.univ-parakou.bj</a> Tél : +229) 23 61 07 12 Email : <a href="mailto:univparakou@gmail.com">univparakou@gmail.com</a>		A titre partiellement payant	115 000
			A titre boursier	15000
☐ Finance, banque et assurance	Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de l'UAC		Boursier	Contactez l'établissement
			Aide Universitaire	
	Site web : <a href="https://faseg.uac.bj">https://faseg.uac.bj</a> +229 91 05 42 42 <a href="mailto:info@faseg.uac.bj">info@faseg.uac.bj</a>		non Boursier	

NB : Pour certaine filière à la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion à l'Université d'Abomey-Calavi (FASEG UAC), la première année ne requiert que le paiement des frais d'inscription (15.000Fcf) pour les étudiants non boursiers, et non bénéficiaires de l'aide Universitaire. Cependant à partir de la deuxième année, le coût de la formation s'élève à Cent Mille (100.000) Fcf. Il est donc important de se rapprocher de la FASEG (UAC) pour savoir si la filière Finance, Banque et assurance n'en fait pas partie de cette liste.

**☐ Les matières principales retenues pour le classement à L'IUT de l'Université de Parakou et les coefficients affectés**

Les matières principales	Les coefficients
Maths (C-D) ou Etude de Cas (G2-G3)	04
Français	02
Anglais	02



# Banque et Finance de marché

## Description

Futurs et nouveaux bacheliers, il est d'usage de distinguer deux grandes catégories dans le monde de la finance : d'un côté, la finance d'entreprise, qui se pratique au sein d'une banque traditionnelle, d'une entreprise ou d'un cabinet indépendant, et de l'autre la finance de marché. On retrouve la Finance des marchés dans les **banques d'affaires**, chez certains **assureurs**, ainsi que chez les gestionnaires de fonds de pension et de fonds spéculatifs.

Les spécialistes de banque et Finance de Marché, gèrent les opérations sur **les marchés financiers**. Qu'il s'agisse d'émissions, d'opérations et de transactions portant sur des titres de placement et de financement et sur leurs dérivés dans le cadre d'une bourse des valeurs, mais aussi celles de gré à gré, par offre publique, par l'épargne, par les banques ou autres organismes, et celles sur d'autres marchés que celui des actifs financiers : devises, taux d'intérêt, matières premières. Ils peuvent travailler pour le compte d'une banque, d'une société de gestion ou de clients particuliers



### Futurs et nouveaux bacheliers qu'est-ce qu'un marché financier ?

Un marché financier est un marché sur lequel des personnes, des sociétés privées et des institutions publiques peuvent négocier des titres financiers, matières premières et autres actifs, à des prix qui reflètent l'offre et la demande. Les titres comprennent des actions et des obligations, ainsi que des produits de base, notamment des métaux précieux ou des produits de base agricoles.

### Connaissances acquises au cours de la formation

Au cours des deux premières années, les étudiants sont initiés aux fondamentaux de la gestion d'entreprise, notamment à la comptabilité (générale et analytique), à la fiscalité des sociétés, au droit, aux mathématiques appliquées et aux mathématiques financières. En première année, ils sont initiés aux marchés financiers avant d'aborder en deuxième année des cours sur le marché des taux. En troisième année, ils étudient des modules abordant divers thèmes comme les marchés boursiers, les mathématiques financières approfondies ou la finance internationale.

### Qualités requises

Travailler en finance de marché exige des compétences dans divers domaines, dont les stratégies d'investissement et d'arbitrage, la gestion et la couverture des risques, ainsi qu'une solide connaissance des marchés financiers

### Débouchés

- Conseiller en Finance du marché ; Chargé de clientèle des institutions financière
- Trader-analyste financier-Gestionnaire de patrimoine (dans ce cas envisagez un complément de formation sous forme de spécialisation)

### Les séries de Baccalauréat qui accèdent à la filière

Les séries de Baccalauréat qui accèdent à la filière sont : C, D, B, G2,G3

### Etablissements de Formation, durée et coûts des formations à l'ENEAM...

Intitulé de la formation	Etablissement de Formation	Durée de la Formation	Statut d'accès à la formation	Coût de la formation
Banque et Finance de marché	Ecole Nationale d'Economie Appliquée et de Management	03ans	A titre payant	415 000
	Site Web : <a href="http://eneam.uac.bj/">http://eneam.uac.bj/</a> Tel:(00229) 21- 30-41 - 68/69 email:eneam.uac@eneam.uac.bj		A titre partiellement payant	115000
			A titre boursier	15000

**☐ Les matières principales retenues pour le classement à L'IUT de l'Université de Parakou et les coefficients affectés**

Les matières principales	Les coefficients
Maths (C-D) ou Etude de Cas (G2-G3)	04
Français	02
Anglais	02

# Banque et Institution de Micro-Finance



*Filières apparentées dans la même famille de métier (voir tableau Etablissements de formation):*

Economie et Gestion de la Microfinance (EGM)

## Description

Cette filière d'étude forme des professionnels à l'image de la Banque mais qui sont plus spécialisés dans le développement de politique et de stratégies d'offre des micro-crédits aux populations, les plus démunis, pour leur permettre de mener des activités génératrices de revenus et d'améliorer leurs vies. On regroupe sous le terme de microfinance tous les produits et services financiers conçus pour un public exclus des circuits bancaires traditionnels.

Lorsqu'un entrepreneur, un artisan (couturière, coiffeuse, restauratrice), une vendeuse souhaitent obtenir un prêt de faible montant alors que les banques leur ferment les uns après les autres les portes, le conseiller microcrédit permet de trouver des solutions pérennes destinées à ces couches de la population souvent à faibles ressources.

## Activité du conseiller en microcrédit

Le conseiller microcrédit accueille des personnes à faibles ressources pour identifier la nature de leur besoin et étayer leur dossier en vue de l'obtention d'un prêt. Dans un premier temps, il s'agit donc de récapituler toutes les caractéristiques du projet afin de monter un projet de qualité.

Une fois le dossier établi, le conseiller présente la nature de la demande devant un comité de crédit qui accordera ou pas le prêt. Il effectue le suivi du dossier et s'assure du bon déroulement de la procédure tout au long du prêt.

**Qualité**

De grandes capacités d'écoutes sont essentielles pour travailler dans la Microfinance. Le conseiller doit être convaincant, clair et pertinent. Il effectue le suivi du dossier et s'avère patient et persévérant.

**Débouchés**

Chargé de clientèle dans les Institutions de Micro-finance et les structures financières

**Les séries de Baccalauréat qui accèdent à la filière à l'ENEAM**

Les séries de Baccalauréat qui accèdent à la filière sont : C, D, B, G2,G3

**Les matières principales retenues pour le classement à l'ENEAM (UAC) et les coefficients affectés**

Intitulé de la formation	Etablissement de Formation	Durée de la Formation	Statut d'accès à la formation	Coût de la formation
Banque Institution de Microfinance	Ecole Nationale d'Economie Appliquée et de Management	03ans	A titre payant	415 000
	Site Web : <a href="http://eneam.uac.bj/">http://eneam.uac.bj/</a> Tel:(00229) 21- 30-41 - 68/69 email:eneam.uac@eneam.uac.bj		A titre partiellement payant	115000
			A titre boursier	15000

**Les matières principales retenues pour le classement à L'IUT de l'Université de Parakou et les coefficients affectés**

Les matières principales	Les coefficients
Maths (C-D) ou Etude de Cas (G2-G3)	04
Français	02
Anglais	02

# Economie et Gestion de la Microfinance (EGM)

## Description

Cette filière est apparentée à la filière Banque et Institution de Microfinance. A la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion (FASEG) de l'UAC, où elle est enseignée dans le cadre du projet ARES (Académie de Recherche et d'Enseignement Supérieur), les capacités acquises par les étudiants au cours de la formation sont :

Les étudiants apprennent à :

- Gérer le portefeuille de crédit
- Produire des états statistiques
- Communiquer en Français, en anglais et dans une langue locale
- Démontrer la maîtrise des capacités organisationnelles
- Assurer le développement personnel
- Gérer les risques



## Débouchés

- Chargé de crédits
- Chargé de recouvrement
- Auditeur Interne
- Comptable, responsable financier
- Chargé de transfert d'argent
- Chargé de micro-assurance
- Collecteur d'épargne

### Structures potentielles d'accueil

- Les structures de la microfinance
- La caisse locale de Crédit agricole mutuel
- Les Structures Financières Décentralisées
- Les Organisations Non Gouvernementales (ONG) offrant des services de Micro-Finance

**Etablissements de Formation, durée et coûts de la formation...**

Intitulé de la formation	Etablissement de Formation	Coordonnées	Durée de la formation	Statut d'accès à la formation	Promoteur de la licence
Economie et Gestion de la Microfinance (EGM)	Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de l'UAC/ Filière ARES	Site web : <a href="https://faseg.uac.bj">https://faseg.uac.bj</a> +229 91 05 42 42 <a href="mailto:info@faseg.uac.bj">info@faseg.uac.bj</a> <a href="http://www.ares.uac.bj">www.ares.uac.bj</a>	03ans	A titre payant uniquement	Professeur Denis Aclassato

# ASSURANCE



*Filières apparentées dans la même famille que le métier de la fiche qui la précède*  
*Finance Banque et Assurance*

## Description

A la fois conseiller et commercial, le chargé de clientèle en assurance doit assurer trois missions qu'on lui attribue au sein d'une assurance : la première consiste à faire le suivi des ventes et de la prospection de nouveaux clients, la deuxième lui confère un rôle de conseiller auprès de la clientèle de l'assurance qui l'emploie, notamment avec la proposition de nouveaux produits en adéquation avec la situation de chaque assuré et la troisième et la dernière mission consiste à faire de la gestion des dossiers de sinistres et des contrats, des remboursements des dommages aux assurés victimes ainsi que des procédures des contentieux.





## Missions principales

- Conseiller la clientèle de l'assurance qui l'emploie.
- Gérer les dossiers des sinistres et les contacts d'assurance.
- Faire un suivi du portefeuille client et faire des propositions de nouveaux produits.
- Répondre aux besoins de la clientèle et la rassurer
- Établir un lien de confiance entre la clientèle et l'assurance.
- Vendre des produits d'assurance.



## Compétences techniques

- Parfaite maîtrise des produits d'assurance.
- Aptitudes commerciales et relationnelles dans la gestion clientèle.
- Une bonne maîtrise de la gestion relation client (GRC).
- Connaissance approfondie du secteur des assurances.
- Maîtrise des techniques de commercialisation des services en assurance.



## Qualités personnelles

- Persévérant et combatif.
- Sympathie et empathique.
- Ayant un excellent sens de l'écoute.
- Capable d'anticiper.
- Réactif et proactif.
- Bon gestionnaire et ayant un bon sens commercial



## Débouchés

Conseiller en assurance

Chargé de clientèle des institutions financières

## Les Séries de Baccalauréat qui accèdent à filière à l'ENEAM

Les Séries de Baccalauréat qui accèdent à filière à l'ENEAM : B, C, D, G2 , G3

### Les matières principales retenues pour le classement à l'ENEAM (UAC) et les coefficients affectés

Les matières principales	Les coefficients
Maths (C-D) ou Etude de Cas (G2-G3)	04
Français	02
Anglais	02

## Etablissements de Formation, durée et coûts de la formation...

Intitulé de la formation	Etablissement de Formation	Durée de la Formation	Statut d'accès à la formation	Coût de la formation
Assurance	Ecole Nationale d'Economie Appliquée et de Management	03ans	A titre payant	415 000
	Site Web : <a href="http://eneam.uac.bj/">http://eneam.uac.bj/</a> Tel:(00229) 21- 30 -41 - 68/69 email:eneam.uac@eneam.uac.bj		A titre partiellement payant	115 000
			A titre boursier	15000
<input type="checkbox"/> Finance, banque et assurance	Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de l'UAC		Boursier	Contactez l'établissement
	Site web : <a href="https://faseg.uac.bj">https://faseg.uac.bj</a> +229 91 05 42 42 info@faseg.uac.bj		Aide Universitaire	
			non Boursier	

# Marketing Et Stratégie

*Filières apparentées dans la même famille que le métier de la fiche :  
Marketing et Management des organisations*

## Description

Le marketing peut être défini comme l'analyse des besoins des consommateurs et l'ensemble des moyens d'action utilisés par les organisations pour influencer leur comportement. Il crée de la valeur perçue par les clients et adapte l'offre commerciale de l'entreprise aux désirs des consommateurs. C'est la Science qui consiste à concevoir l'offre d'un produit en fonction de l'analyse des attentes des consommateurs (consumer marketing), et en tenant compte des capacités de l'entreprise ainsi que de toutes les contraintes de l'environnement (sociodémographique, concurrentiel, légal, culturel...) dans lequel elle évolue. Le marketing se situe bien en amont de la communication dans une entreprise.

Le Responsable Marketing ou encore le marketeur est le garant de la promotion d'un produit ou d'un service. Son action commence dès la conception de la stratégie jusqu'à sa mise en place. Ce professionnel du marketing doit connaître le marché sur lequel il envisage de s'implanter sur le bout des doigts.



## Ses Missions

Selon la taille et l'organisation de l'entreprise, le Responsable des projets marketing assure tout ou une partie des activités suivantes :

### Connaissance du marché et veille stratégique

Le Chargé Marketing est tenu d'analyser l'évolution du marché. Il doit analyser tous les éléments de la mise du produit sur son marché : positionnement, vente, prix, audience... Il doit également assurer une veille constante sur les modes de consommation des médias.

### Définition de la marque globale et des produits

Le Responsable Marketing est en charge de formaliser l'identité de la marque, de diffuser et de faire connaître la stratégie de marque en interne. Il propose un plan d'action marketing et communication. Il définit les objectifs d'image et de notoriété, les objectifs de vente et de trafic ainsi que la politique de diversification de la marque et les moyens de communication et de promotion.

### Élaboration et mise en œuvre de la politique commerciale

Le Responsable marketing développe une stratégie de communication en collaboration avec les commerciaux et les chefs de produits. Il organise les actions telles que la publicité, la presse, etc. Il participe aux salons et expositions. Le Chargé Marketing analyse les statistiques de ventes et les écarts prévisionnels/réalisés, repère les segments les plus rentables avant de proposer des actions de fidélisation ou de relance.

### Élaboration et mise en œuvre des méthodes marketing

Il incombe au Responsable Marketing de développer et d'améliorer les bases de données produits et les fichiers clients. Il est amené à concevoir, réaliser les outils marketing et les actualiser : catalogues, tarifs, fiches produits, descriptifs, dépliants publicitaires, argumentaires, etc.

### Organisation, coordination et animation de l'équipe marketing

Dans le cadre de ses activités, le Responsable des projets marketing est chargé d'installer et de stimuler une culture marketing, un sens du service orienté client. À côté de ses diverses missions, il doit fixer les objectifs et suivre les résultats des différentes opérations et/ou campagnes. Il est tenu de résoudre les problèmes les plus importants : tarifs, centrales, recouvrement. Et enfin, et non des moindres, il est tenu de former et d'informer l'équipe marketing et les attachés commerciaux.

### Suivi et analyse des ventes et de l'audience

Le Chargé Marketing ne se repose pas sur ses lauriers ! Il suit et analyse la diffusion, effectue le reporting financier et tient à jour les tableaux de bord des résultats de vente et /ou de l'audience. Il commente et rend compte des résultats par différents moyens tels que des réunions ou des documents de reporting. Par ailleurs, il alerte et fait des recommandations pour améliorer le niveau des ventes et/ou de l'audience.



## Les Séries de Baccalauréat qui accèdent à filière

Les Séries de Baccalauréat qui accèdent à filière à l'ENEAM : B, C, D, G2 , G3

## Etablissements de Formation, durée et coûts de la formation...

Intitulé de la formation	Etablissement de Formation	Durée de la Formation	Statut d'accès à la formation	Coût de la formation
Marketing et stratégie	Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de l'UAC	03ans	A titre boursier Aide Universitaire	Contactez l'établissement
	Site web : <a href="https://faseg.uac.bj">https://faseg.uac.bj</a> +229 91 05 42 42 <a href="mailto:info@faseg.uac.bj">info@faseg.uac.bj</a>		non Boursier	
□ Marketing et Management des Organisations	Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de l'Université de Parakou		Aide Universitaire	Contactez l'établissement
	Site Web : <a href="http://www.univ-parakou.bj">http://www.univ-parakou.bj</a> Contact : 96 65 85 11		Non boursier	



# Gestion Commerciale

## Description

Futurs et nouveaux bacheliers, quel que soit le type d'entreprise, pour évoluer dans le temps il faut vendre et pour gérer ses ventes il faut avoir une bonne gestion commerciale. A mi-chemin entre l'attaché commercial et le contrôleur de gestion commerciale, le gestionnaire commercial prend en charge l'ensemble des informations en relation avec les clients. Concrètement, il s'occupe du suivi des devis, des factures clients, il prend en charge les relances et transmet des informations sur les coûts et les délais (par téléphone, courrier ou courriel), il met à jour la base de données clients, actualise les tableaux de statistiques de ventes. En relation permanente avec les clients, le gestionnaire commercial présente aux clients la gamme de documents et les services dont il peut bénéficier. Il assiste le commercial terrain, peut participer aux actions de promotion (relances commerciales, salons). Le gestionnaire commercial est en lien avec différents services, Achat, Comptabilité ou logistique. La maîtrise des outils informatiques (messagerie, logiciel bureautique, logiciel de gestion commerciale...) et un goût certain pour les chiffres et les statistiques sont indispensables. Le sens de l'organisation et le goût pour le contact sont utiles pour ce poste.

Le gestionnaire commercial, constamment en relation avec différents interlocuteurs, doit être à l'aise et représenter l'image de marque de l'entreprise. Dans un contexte souvent international, la pratique de l'anglais devient indispensable

## Débouchés

## Agents commerciaux

## Les Séries de Baccalauréat qui accèdent à filière

Les Séries de Baccalauréat qui accèdent à filière: C, D, G2 , G3

## Etablissements de Formation, durée et coûts de la formation...

Intitulé de la formation	Etablissement de Formation	Durée de la Formation	Statut d'accès à la formation	Coût de la formation
Gestion Commerciale	Institut Universitaire de Technologique de l'Université de Parakou (IUT Parakou)	03ans	A titre payant	415000
	Site Web : <a href="http://www.univ-parakou.bj">http://www.univ-parakou.bj</a> Tél : +229) 23 61 07 12 Email : univparakou@gmail.com		A titre partiellement payant	115000
			A titre boursier	15000

**Les matières principales retenues pour le classement à L'IUT de l'Université de Parakou et les coefficients affectés**

Les matières principales	Les coefficients
Maths (C-D) ou Etude de Cas (G2-G3)	04
Français	02
Anglais	02



# Force de vente

## Description

Futurs et nouveaux bacheliers il est de nature de dire que chaque entreprise souhaitant augmenter son chiffre d'affaires doit choisir la meilleure stratégie qui soit pour mutualiser la force des salariés chargés de commercialiser les produits ou les services de la société. La force de vente est un terme qui désigne l'équipe en charge de la commercialisation des produits d'une entreprise. Le responsable de la Force de vente d'une entreprise organise et suit l'activité de la force de vente selon la politique commerciale de l'entreprise. Négocie et suit les contrats grands comptes. Coordonne une ou plusieurs équipes de commerciaux. Ces principales activités sont les suivantes :

- définir les objectifs de stratégie de vente de son secteur
- définir et surveiller l'activité de l'équipe de vente et lui fournir une aide technique
- constituer un portefeuille de clients/prospects
- gérer le budget des actions commerciales
- diriger les actions de gestion de ressources humaines (recrutement, formation, ...)
- gérer un marché sur une zone : nationale, régionale, mondiale
- négocier des contrats commerciaux avec les centrales d'achat ( charte tarifaire, opérations promotionnelles, référencement, ...)
- répondre à des appel d'offres, des propositions commerciales et contractualiser les modalités de prestations avec le client
- diriger des réseaux de vente ou des circuits de distribution internationaux (agences commerciales, filiales, ...)
- chercher des emplacements de magasins et négocier les contrats immobiliers





## Compétences en rapport avec le métier Responsable de la force de vente

Le Droit commercial ; les Éléments de base en gestion des Ressources Humaines ; les Éléments de base en marketing ; les Éléments de base en statistiques Gestion comptable et administrative ; les Procédures d'appel d'offres Réglementation du commerce international les Techniques commerciales ; les Techniques d'animation d'équipe ; les Techniques de merchandising ; Techniques de vente ; l'utilisation d'outils bureautiques .



## Débouchés

Entreprises privées

Auto Emploi



## Les séries de Baccalauréat qui accèdent à la filière à l'ENEAM

Les séries de Baccalauréat qui accèdent à la Filière sont : B, D, C, G2, G3

## Etablissements de Formation, durée et coûts de la formation à l'ENEAM...

Intitulé de la formation	Etablissement de Formation	Durée de la Formation	Statut d'accès à la formation	Coût de la formation
Force de vente	Ecole Nationale d'Economie Appliquée et de Management	03ans	A titre payant	415000
	Site Web : <a href="http://eneam.uac.bj/">http://eneam.uac.bj/</a> Tel:(00229) 21- 30-41 - 68/69 email:eneam.uac@eneam.uac.bj		A titre partiellement payant	115000
			A titre boursier	15000

### Les matières principales retenues pour le classement à l'ENEAM (UAC) et les coefficients affectés

Les matières principales	Les coefficients
Maths (C-D) ou Etude de Cas (G2-G3)	04
Français	02
Anglais	02

# Transport et Logistique



## Description

La logistique consiste à gérer tout ce qui concerne le transport et le stockage des produits de l'entreprise : véhicules nécessaires au transport, fournisseurs de l'entreprise, entrepôts, manutention..., en optimisant leur circulation pour minimiser les coûts et les délais.

Le transport consiste à assurer un déplacement d'une personne ou d'une marchandise d'un point à un autre moyennant rémunération. La logistique est un processus qui englobe la prestation transport mais également d'autres prestations accessoires qui peuvent être le préalable et la suite de la prestation transport.

La fonction logistique dans l'entreprise assume 3 missions : la définition des stratégies d'approvisionnement, de production et de distribution, la gestion des flux de marchandises et d'information, ... aux approvisionnements : qui transporte, qui stocke ?

Les titulaires de ces diplômes peuvent occuper des emplois d'agent de transit, d'affréteur, de dispatcheur, ou assurer des fonctions de responsable de la gestion, de l'exploitation ou de la commercialisation dans une entreprise de transport ou chez un prestataire logistique

## Qualités et compétences nécessaires

Un responsable logistique doit être organisé et rigoureux pour pouvoir gérer les flux de l'entreprise. Il doit être capable de maîtriser plusieurs tâches à la fois. Il doit être particulièrement réactif pour pouvoir respecter les délais. Il lui est demandé de bien parler anglais. C'est en effet la langue de référence dans ce secteur. Selon l'origine des clients et des fournisseurs de son entreprise, il peut être amené à parler couramment une deuxième langue. Il doit maîtriser l'environnement informatique. La plupart des flux sont en effet gérés par ce biais. Il peut lui être demandé savoir maîtriser certains logiciels spécifiques. Il a généralement de bonnes capacités relationnelles. Il est un bon communicant. Il sait se faire écouter mais il sait aussi se faire entendre. Il a des talents de négociateur.

## Débouchés

Entreprises maritimes

Services Logistiques dans les entreprises

Administrations publiques et communes

Agence de voyage et Tours Opérateurs

## Les séries de Baccalauréat qui accèdent à la filière à l'IUT de Parakou

Les séries de Baccalauréat qui accèdent à la Filière sont : D, C, G2,

### Les matières principales retenues pour le classement à l'IUT de Parakou et les coefficients affectés

Les matières principales	Les coefficients
Maths ou Etude de Cas .	04
Français	02
Anglais	02

**Les séries de Baccalauréat qui accèdent à la filière à l'ENEAM**  
 Les séries de Baccalauréat qui accèdent à la Filière sont : D, C,

**Les matières principales retenues pour le classement à l'ENEAM (UAC) et les coefficients affectés**

Les matières principales	Les coefficients
Maths	04
Français	02
Anglais	02

## Etablissements de Formation, durée et coûts de la formation ...

Intitulé de la formation	Etablissement de Formation	Durée de la Formation	Statut d'accès à la formation	Coût de la formation
Transport et Logistique	Ecole Nationale d'Economie Appliquée et de Management	03ans	A titre payant	415000
			A titre partiellement payant	115000
			A titre Boursier	15000
	Site Web : <a href="http://eneam.uac.bj/">http://eneam.uac.bj/</a> Tel:(00229) 21- 30 -41 - 68/69 email:eneam.uac@eneam.uac.bj			
Gestion des Transports et Logistique	Institut Universitaire de Technologique de l'Université de Parakou (IUT Parakou)	03 ans	A titre payant	415000
			A titre partiellement payant	115000
			A titre boursier	15000
	Site Web : <a href="http://www.univ-parakou.bj">http://www.univ-parakou.bj</a> Contact : 96 65 85 11			

# NEGOCE INTERNATIONAL



## Description

Le négoce international est une activité commerciale assumé par un commerçant dont le métier consiste à acheter des produits à l'étranger pour les revendre en prenant une marge bénéficiaire.

On peut distinguer trois types de négoce international :

- le négociant exportateur : Il achète un produit sur le territoire national pour le revendre à l'étranger;
- le négociant importateur : il achète un produit à l'étranger pour le revendre sur le territoire national;
- le négociant international : il achète un produit à l'étranger pour le revendre dans un autre pays étranger.

L'intérêt des services d'un négociant international est de permettre à une entreprise de pratiquer l'import-export en évitant les risques et difficultés liés à ce type d'opération : logistique, douane, risque de paiement...

## Qualités requises

Le Négociant international doit impérativement avoir un bon sens relationnel, être autonome, stratégique, logique, curieux et diplomate. Il maîtrise obligatoirement plusieurs langues étrangères et a de fortes connaissances juridiques concernant le droit commercial, la fiscalité étrangère et la réglementation des pays importateurs. Il doit savoir manager et encadrer une équipe. Avoir une bonne résistance face au stress est également un atout car il doit faire face à l'échec d'une éventuelle négociation tout en atteignant les objectifs commerciaux fixés. Enfin, la mobilité est l'un des critères pour réussir dans ce type de poste car des voyages à l'étranger sont nécessaires.





## Débouchés

- Agent commercial Import-Export
- Assistant Import-Export
- Assistant responsable Import-Export
- Attaché commercial



## Etablissements de Formation, durée et coûts de la formation...

Intitulé de la formation	Etablissement de Formation	Durée de la Formation	Statut d'accès à la formation	Coût de la formation
NEGOCE INTERNATIONALE	Haute Ecole de Commerce Internationale	03ans	A titre payant	contactez l'Ecole
	<a href="http://hercinternational.org/">http://hercinternational.org/</a>		A titre partiellement payant	
			A titre boursier	

# Commerce International

## Description de la formation

Généralement sous l'appellation « commerce international » on trouve tout ce qui concerne l'organisation des échanges entre deux ou plusieurs pays : la logistique internationale, les techniques douanières, les solutions de financement (mode de règlement des opérations internationales), la gestion des risques liés à ce type d'échange (risque de change, fiscal, juridique, politique...). De ce fait l'activité du commerce international est un ensemble complexe de par la multitude d'aspects nécessaires à la maîtrise de ces échanges hors des frontières d'un pays.

Le Responsable en commerce international pilote et met en œuvre l'action commerciale de l'entreprise sur les zones confiées, assure la gestion économique, administrative et financière de l'activité à l'internationale, prospecte et vend, développe les ventes en volume et en valeur, assure l'animation du réseau (agences commerciales/distributeurs/agents) dont il est responsable. Il peut être amené à négocier des achats pour le compte de son entreprise.

Il a pour missions plus concrètes d'élaborer des diagnostics stratégiques positionnant l'offre de l'entreprise sur le marché, de développer des courants d'affaires seul ou avec un réseau d'agents, de négocier des contrats auprès des clients sur la zone export qu'il couvre, de coordonner la mise en œuvre des projets (élaboration des offres techniques, suivi de chantiers, logistique, approvisionnement...) et d'assurer le suivi administratif de la zone avec l'équipe sédentaire export (service après-vente, paiements).





## Qualités requises

Pour occuper un poste responsable commerce international, il faut à la fois posséder des qualités de vendeur et une capacité d'adaptation importante à des milieux culturels différents. Il faut avoir le sens de la négociation, du contact et de la relation client. Doté d'un bon sens de persuasion et d'une bonne éloquence, le responsable commerce international doit posséder des compétences en langues étrangères solides. Il doit faire preuve de ténacité, combativité et d'optimisme afin de remplir ses objectifs. Le goût de la compétition et une résistance importante au stress et à la pression sont conseillés pour pouvoir réussir dans ce métier. Le commercial export doit être mobile, dynamique, autonome, organisé, rigoureux et posséder une bonne pratique de la culture export .



## Débouchés

- Entreprises privées
- Ministère du Commerce
- Chambre de commerce



## Les séries de Baccalauréat qui accèdent à la filière à l'ENEAM

Les séries de Baccalauréat qui accèdent à la Filière sont : B, D, C, G2, G3

## Etablissements de Formation, durée et coûts de la formation à l'ENEAM...

Intitulé de la formation	Etablissement de Formation	Durée de la Formation	Statut d'accès à la formation	Coût de la formation
Commerce Internationale	Ecole Nationale d'Economie Appliquée et de Management	03ans	A titre payant	415000
			A titre partiellement payant	115000
	Site Web : <a href="http://eneam.uac.bj/">http://eneam.uac.bj/</a> Tel:(00229) 21- 30-41 - 68/69 email:eneam.uac@eneam.uac.bj		A titre Boursier	15000

**Les matières principales retenues pour le classement à l'ENEAM (UAC) et les coefficients affectés**

Les matières principales	Les coefficients
Maths (C-D) ou Etude de Cas (G2-G3)	04
Français	02
Anglais	02

# Management des Organisations

*Filière similaire : Marketing et Management des organisations*

## □ Description

Le management est posé comme l'art de diriger une organisation et de prendre les décisions nécessaires à la réalisation de ses objectifs. Le manager des organisations conseille et accompagne la direction d'une entreprise dans l'élaboration de stratégies de développement, de transformation, d'adaptation ou de conduite au changement. Il est amené à diriger des équipes, des services, des personnels, des projets dans les secteurs suivants : marketing, communication, ressources humaines, développement durable, commerce et développement international, gestion-finance, management de projet.

Après élaboration d'un plan ou axe stratégique, le manager des organisations s'assure de sa mise en œuvre. Il définit notamment les objectifs à atteindre ainsi que les différents moyens ou ressources nécessaires pour l'atteindre. Il s'attache ensuite au suivi opérationnel, dresse des bilans d'étape puis de fin de parcours.



## Missions

### Piloter : fixer des objectifs et contrôler les résultats

Dans le cadre du pilotage de l'organisation, le manager va mettre en place une stratégie, définir des objectifs cohérents et un but à atteindre. Par la suite, il va contrôler si les résultats obtenus sont conformes aux objectifs fixés. Si besoin, il étudiera les actions correctrices à mettre en œuvre afin d'améliorer les résultats futurs.

### Organiser : répartir et coordonner le travail

Le management consiste à organiser le travail. Pour cela, il faut définir puis répartir les tâches entre les individus qui composent l'organisation, puis coordonner leurs actions afin d'atteindre efficacement l'objectif commun.

### Animer : mener et mobiliser les hommes

Gérer une organisation nécessite de mobiliser tous ses acteurs afin d'atteindre l'objectif commun. Il faut, selon les cas, mettre en place des actions de formation, des systèmes d'évaluation ou de motivation des acteurs.

**Diriger** : prendre des décisions pour réaliser les objectifs Diriger l'organisation, c'est prendre des décisions qui vont l'engager sur le long terme mais qui sont nécessaires à la réalisation de ses objectifs.



## Qualités requises

Tableaux de bord, synthèses, rapports, travail en mode projet... le manager des organisations est à l'aise pour communiquer tant à l'écrit qu'à l'oral ainsi que dans l'utilisation des outils bureautiques ou de gestion. Doté de compétences transverses, le manager des organisations dispose de réelles qualités managériales et relationnelles.



## Débouchés

- Expert-comptable
- Gestionnaire d'entreprise
- Administrateur de ressources humaines
- Gestion des projets
- Comptable



## Les séries de baccalauréat qui accèdent à la Filière

Les séries de Baccalauréat qui accèdent à la Filière sont : B, D, C, G2, G3

## Etablissements de Formation, durée et coûts de la formation...

Intitulé de la formation	Etablissement de Formation	Durée de la Formation	Statut d'accès à la formation	Coût de la formation
Management des organisations	Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de l'UAC	03ans	A titre payant	Contactez l'établissement
			A titre partiellement payant	
	Site web : <a href="https://faseg.uac.bj">https://faseg.uac.bj</a> +229 91 05 42 42 info@faseg.uac.		A titre Boursier	
□ Marketing et Management des Organisations	Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de l'Université de Parakou	03 ans	bourcier	
			Aide Universitaire	Contactez l'établissement
	Site Web : <a href="http://www.univ-parakou.bj">http://www.univ-parakou.bj</a> Contact : 96 65 85 11		non bourcier	

# Gestion des ressources humaines

## Description



La GRH peut être appréhendé dans un premier sens comme la gestion des hommes au travail.

La gestion des ressources humaines, ne signifie pas que les hommes sont des ressources mais que les hommes ont des ressources. La mission du directeur des ressources humaines est donc de développer ses ressources (talents, compétences, dispositions particulières...) de toutes les personnes qui s'investissent au service de l'entreprise et de les mobiliser à atteindre les objectifs définis dans le cadre du projet d'entreprise.

Le Directeur des Ressources a pour responsabilités, la gestion administrative du personnel (paye, déclarations sociales, effectifs, administration du personnel, ...), la formation, les relations sociales et syndicales, le recrutement, la gestion des carrières et des compétences, la communication interne et/ou externe, les systèmes d'informations Ressources Humaines (SIRH), la motivation et l'implication du personnel, la satisfaction des travailleurs.



## □ Récapitulatif de ses missions

Le directeur des ressources humaines occupe une fonction polyvalente au sein de son entreprise.

Placé sous l'autorité du directeur général, il va :

- Définir une politique de recrutement et se charger de sa mise en œuvre ;
- Instaurer la grille salariale de l'entreprise ;
- Gérer l'évolution des carrières dans la société en valorisant la mobilité et la formation ;
- Développer des projets d'entreprise (tels que l'intéressement) visant à accroître la motivation du personnel ;
- Faire appliquer la législation du travail en vigueur tant par l'entreprise que par ses employés ;
- Sensibiliser les employés aux impératifs d'hygiène et de sécurité sur leur lieu de travail ;
- Représenter l'entreprise lors de négociations avec les représentants du personnel ;
- Gérer les conflits et garantir un bon climat social au sein de la société ;
- Mettre en œuvre la politique de communication interne par la diffusion des informations économiques et sociales liées aux objectifs de l'entreprise.

## □ Qualités requises

Le directeur des ressources humaines est en contact permanent avec l'ensemble des services de l'entreprise. Il doit posséder un très bon sens relationnel et d'excellentes qualités humaines. Étant amené à gérer les conflits internes à la société, il doit également faire preuve de beaucoup de tact, de diplomatie et savoir être à l'écoute des autres.

## □ Débouchés

Directions des ressources humaines, structures privées et Institutions assimilées

## Les séries de Baccalauréat qui accèdent à la filière .

Les séries de Baccalauréat qui accèdent à la Filière sont : B, D, C, G2, G3

## Etablissements de Formation, durée et coûts de la formation...

Intitulé de la formation	Etablissement de Formation	Durée de la Formation	Statut d'accès à la formation	Coût de la formation
Gestion des ressources Humaines	Ecole Nationale d'Economie Appliquée et de Management	03ans	A titre payant	415000
			A titre partiellement payant	115000
			A titre Boursier	15000
	Site Web : <a href="http://eneam.uac.bj/">http://eneam.uac.bj/</a> Tel:(00229) 21- 30 -41 - 68/69 email:eneam.uac@eneam.uac.bj			
☐ Théorie des Organisations et Gestion des ressources humaines	Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de l'UAC		A titre boursier	Contactez l'Etablissement
			Aide Universitaire	
			non boursier	
	Site web : <a href="https://faseg.uac.bj">https://faseg.uac.bj</a> +229 91 05 42 42 info@faseg.uac.bj			



**Les matières principales retenues pour le classement à à l'ENEAM (UAC) et les coefficients affectés**

Les matières principales	Les coefficients
Maths (C-D) ou Etude de Cas (G2-G3)	04
Français	02
Anglais	02

# Gestion de production et système d'information

## Description

Cette filière forme des professionnels spécialisés dans l'Utilisation des logiciels de Gestion de Production Assistée par Ordinateur (GPAO), la collecte, le traitement, la diffusion et le stockage de toute l'information disponible au bon fonctionnement d'une entreprise ou d'une industrie.

La filière forme des collaborateurs d'entreprise aptes à coordonner des projets en lien avec la logistique de production et les systèmes d'information. Après la formation, le professionnel doit être capable de modéliser, paramétrer, et optimiser un système de production, modéliser une GPAO (Gestion de production assistée par ordinateur) ou un ERP (Enterprise resource planning - progiciel de gestion intégrée), accompagner la mise en place de briques applicatives (systèmes d'information supports de la chaîne logistique). Au cours de la formation, les étudiants sont entre autre préparés à :

- La logistique de production et systèmes d'information: les systèmes d'information dans l'entreprise, la conception de systèmes d'information, l'analyse de l'échange entre systèmes d'information, le paramétrage des systèmes d'information (ERP, GPAO , MES : Manufacturing Execution System, APS : Advanced Planning and Scheduling), les méthodologies de gestion de projet systèmes d'information.
- Le management et suivi de projet: management opérationnel de projet, suivi économique de projet, accompagnement du projet personnel et professionnel, bilan de projet
- La culture d'entreprise et communication: structure et évolution de l'entreprise, approche économique et stratégique, communication d'entreprise, anglais
- L'analyse et préparation de projet: outils de la conduite de projet, cadrage du projet, planification et budget prévisionnel, outils informatiques spécifiques



## Débouchés

- Direction de la programmation et de la prospection
- Bureaux d'étude
- ONG
- Bureau de la planification du développement durable, dans les structures d'Etat, décentralisées et privées

## Etablissements de Formation, durée et coûts de la formation...

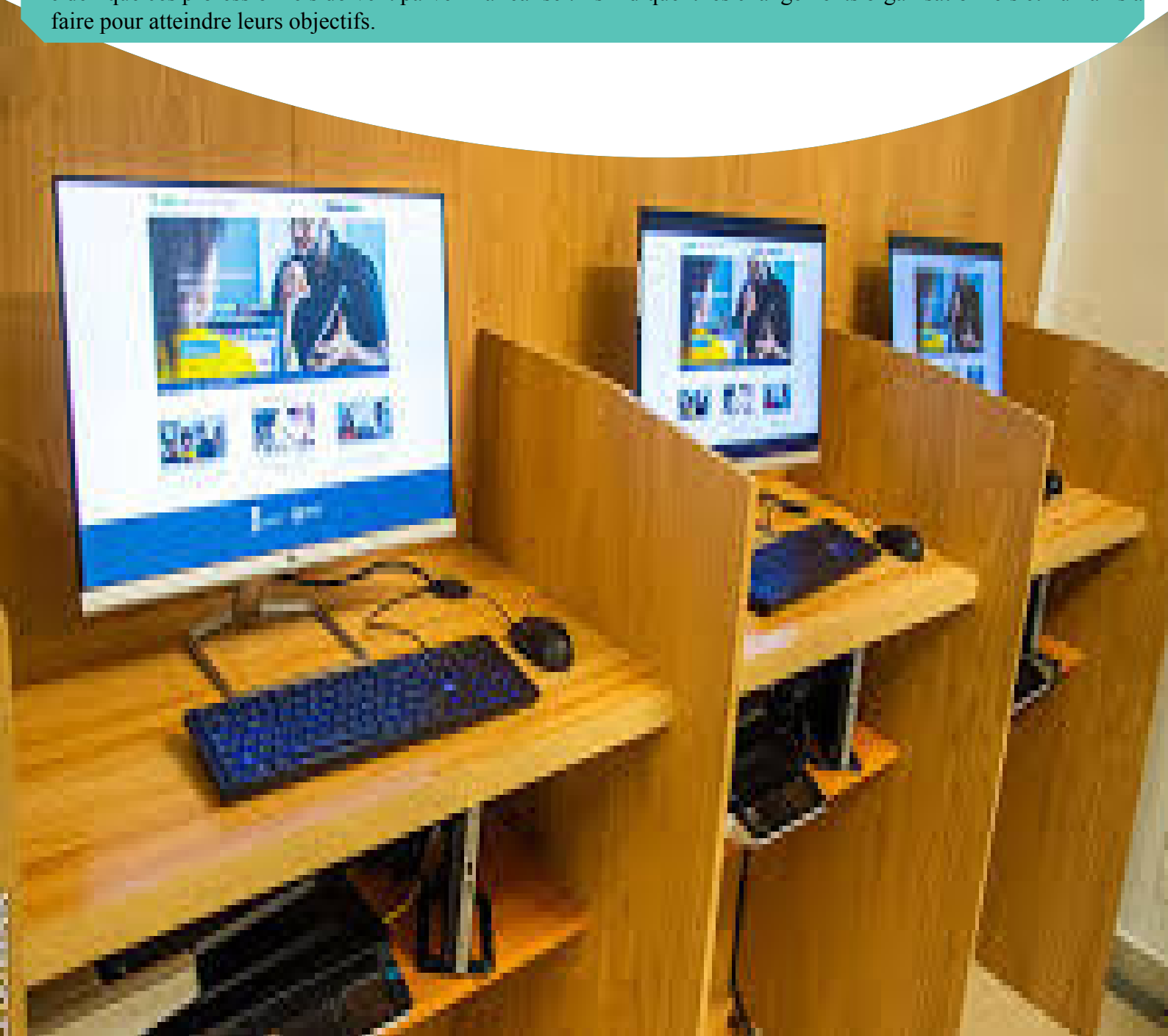
Intitulé de la formation	Etablissement de Formation	Durée de la Formation	Statut d'accès à la formation	Coût de la formation
Gestion de production et Système d'information	Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de l'UAC  Site web : <a href="https://faseg.uac.bj">https:// faseg.uac.bj</a> +229 91 05 42 42 <a href="mailto:info@faseg.uac.bj">info@faseg.uac.bj</a>	03ans	A titre bourcier	Contactez l'Etablissement
			Aide Universitaire	
			non bourcier	

# Gestion d'entreprise

*Filière Similaire à la FASEG : Entreprenariat et Gestion des PME à la FASEG UAC*

## Description

Un chef d'entreprise est le dirigeant d'une entreprise en étant le représentant de la structure qu'il gère d'un point de vue moral, juridique et financier. Il élabore les stratégies de fonctionnement et de développement de leur entreprise à court, moyen voire long terme. Ils doivent être capables d'intervenir dans tous les domaines d'activités: commercial, technique, administratif et financier. S'ils sont conseillers, leur rôle de conseiller en gestion d'entreprise est de développer avec la direction des stratégies pour permettre de se développer dans l'avenir. Donner l'impulsion pour une transformation progressive, des changements nécessaires pour l'avenir et répondre aux besoins de la société est le défi que ces professionnels doivent parvenir à réaliser. Ils indiquent les changements organisationnels et humains à faire pour atteindre leurs objectifs.



## □ **Compétences et qualités requises**

Des compétences de management sont évidemment indispensables à l'exercice de la profession, ainsi qu'une faculté d'adaptation pour pouvoir gérer les différentes situations auxquelles doit souvent faire face un chef d'entreprise. De même, le chef d'entreprise doit être disponible à tout moment, que ce soit pour ses clients, ses employés ou collaborateurs : ce qui signifie un emploi du temps particulièrement chargé et de nombreux déplacements en perspective. C'est une profession qui peut générer du stress qu'il est important de savoir maîtriser. Il doit également posséder des qualités au niveau de la communication. En outre, le chef d'entreprise doit avoir un solide bagage technique dans tous les aspects techniques de son entreprise, ainsi que des connaissances en gestion, comptabilité et marketing afin de pouvoir prendre des décisions dans tous les domaines et à toutes les étapes.

## Débouchés

Gestionnaire des entreprises

### **Les séries de Baccalauréat qui accèdent à la filière .**

Les séries de Baccalauréat qui accèdent à la Filière sont : D, C, G2,

## Etablissements de Formation, durée et coûts de la formation...

Intitulé de la formation	Etablissement de Formation	Durée de la Formation	Statut d'accès à la formation	Coût de la formation
Gestion d'entreprise	Institut Universitaire de Technologique de l'Université de Parakou (IUT Parakou)	03ans	A titre payant	415000
			A titre partiellement payant	115000
			A titre Boursier	15000
	Site Web : <a href="http://www.univ-parakou.bj">http://www.univ-parakou.bj</a> Tél : +229) 23 61 07 12 Email : <a href="mailto:univparakou@gmail.com">univparakou@gmail.com</a>			
Entreprenariat et Gestion des PME	Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de l'UAC		Bourcier	Contactez l'Etablissement
			Aide Universitaire	
	Site web : <a href="https://faseg.uac.bj">https://faseg.uac.bj</a> +229 91 05 42 42 <a href="mailto:info@faseg.uac.bj">info@faseg.uac.bj</a>		non Bourcier	



### Les matières principales retenues pour le classement et les coefficients affectés

Les matières principales	Les coefficients
Maths ou Etude de Cas	04
Français	02
Anglais	02

**NB** : La filière entrepreneuriat existe également mais comme spécialité à l'Institut National de la Jeunesse, de l'Education Physique et du Sport (INJEPS). Pour en savoir plus, consultez le Guide des métiers du secteur de Art, Culture, Activité physiques et Sportives et Activités socio-éducatives



## Liste de toutes les Filières des Métiers de la Gestion disponibles dans les Universités Privés, Établissements Privés d'Enseignement Supérieurs Homologuées par l'Etat

Intitulé de la formation	Etablissements privés d'enseignement supérieur	Diplôme	Adresse complète
Comptabilité de Gestion	Ecole Supérieure d'Expertise Comptabilité	Licence professionnelle	Secrétariat : Mme GERARD Bibatan Tél. : (+229) 64 94 97 97 ou (+229) 67 60 27 50 Courriel : esecbenin@gmail.com Site : www.esec.benin.net
Techniques Comptables et Financières	Centre International de Formation à l'Expertise Comptable CIFEC	Licence professionnelle	Adresse: Carré/1061 Vodjè Immeuble à 3 étages situé juste après le carrefour SONAR Vodjè à 100m de l'Hôtel de l'Etoile Contact : (00229) 21091563 Mobile:(00229) 97682301 / (00229) 95374253 <a href="http://www.cifecbenin.com">http://www.cifecbenin.com</a>

<p>Banque Finance et Assurance</p> <p>Marketing</p> <p>Comptabilité et Audit</p> <p>Transport et Logistique</p> <p>Management des ressources Humaines</p> <p>Entrepreneuriat et Gestion des projets</p>	<p>ISM Adonai</p>	<p>Licence professionnelle</p>	<p>Adresse :Saint Jean, von derrière la Gazette du Golfe/contact (229) 21 32 79 17 / 97 64 46 05 Mail :ismadonai@ismadonai.net <a href="http://www.ismadonai.net">http://www.ismadonai.net</a></p>
<p>Banque et Finance</p> <p>Comptabilité, Contrôle et Audit</p>	<p>Institut supérieur de Communication et de Gestion ISCG</p>	<p>Licence Professionnelle</p>	<p>Adresse : Cocotomey/ Rue de la Banque Atlantique, Apres l'Agence Padme Contact (+229) 67 45 75 64 (+229) 94 82 89 64 Whatsapp (+229) 95 73 94 00</p>
<p>Banque Finance et Assurance</p> <p>Comptabilité et Finance d'entreprise</p> <p>Marketing et Action commerciale</p> <p>Gestion des ressources Humaines</p>	<p>Les Cours Sonou</p>	<p>Licence professionnelle</p>	<p>Mail : contact@lescourssonousuniversity.org Contact : +229 21 31 56 70/ 60 41 21 21</p>

Administration des Affaires			
Création d'entreprise et Gestion des projets			
Transport et Logistique	ESEP le BERGER	Licence Professionnelle	Direction Générale - AKPAKPA Tel : +229 21 33 46 23 / 90 90 21 06 / 95 84 79 20 / 97 72 47 43 Email : <a href="mailto:esep@esepbenin.com">esep@esepbenin.com</a> <a href="http://www.esepbenin.com">www.esepbenin.com</a>
Banque finance et assurance			
Finance et Comptabilité			
Administration et Gestion des ressources humaine			
Marketing et Action Commerciale			
Audit et Contrôle de Gestion	PIGIER BENIN	Licence Professionnelle	Contact : +229 21302906 +229 97846728 Mail : <a href="mailto:pigier.cotonou@pigierbenin">pigier.cotonou@pigierbenin</a> <a href="https://pigier-benin.com/">https://pigier-benin.com/</a>
Gestion des Transports et Logistiques			
Management des Ressources Humaines			

Administration et Gestion des Ressources Humaines	Haute Ecole de Commerce et de Management (HECM)	Licence professionnelle	<a href="https://www.hecm-afrique.net/">https://www.hecm-afrique.net/</a> Tel +229 21324889 Email:contact@hecm-afrique.net
Banque Finance et Assurance			
Finance et Contrôle de Gestion			
Communication et Négociation Commerciale			
Transport et Logistique			
Administration et Gestion des Entreprises			
Administration et Gestion des Ressources Humaines			
Banque Finance et Assurance			
Finance et Contrôle de Gestion			
Communication et Négociation Commerciale			

Transport et Logistique Administration et Gestion des Entreprises		
Finance et Contrôle de Gestion Gestion des Ressources Humaines Gestion et Administration des Entreprises	Ecole Supérieur de Management ESM	Contact : +22921382643 / 97 58 42 68/ (97 58 42 68 contact@esmbenin.com <a href="https://esmbenin.com/">https://esmbenin.com/</a>
Banque Finance Assurance Comptabilité Contrôle de Gestion et Audit Management de Ressources Humaines Marketing et communication	Institut Supérieur d'expertise et de Gestion ISEG	Siège: Lot N° 1074, E Qt Gbèdjromédé, Von Gogolta, à coté du Cabinet E2CG Tel: 66 51 76 50 Mail :isegbenin@gmail.com
Entrepreneuriat et Gestion des PME	Institut Supérieur des Sciences et Technique Ajavon Sébastien	PK 16.5 Autoroute du Nigéria, derrière CARITAS DJEFFA Rép. BENIN Téléphones : +229 20 240 343 +229 94 940 078 Fax : +229 20 240 142 Email:isst@isstbenin.org

Finance et Contrôle de Gestion Marketing Opérationnel			
Comptabilité Contrôle et Audit  Management International  Gestion des projets  Marketing et Communication	Ecole Supérieur de Gestion d'Informatique et de Sciences (ESGIS)		Siège : Boulevard de l'Ouémé Jéricho - Cotonou Siteweb : <a href="mailto:esgis.benin@esgis.org">esgis.benin@esgis.org</a> E-mail: <a href="mailto:registrarbenin@esgis.org">registrarbenin@esgis.org</a> Tel. (229) 66 26 09 30
Transport et Logistique  Banque et Finance			Siège: Lot N° 1074, E Qt Gbèdjromédé, Von Gogolta, à coté du Cabinet E2CG Tel: 66 51 76 50 Mail : <a href="mailto:isegbenin@gmail.com">isegbenin@gmail.com</a>
Banque Finance et Assurance  Management des Ressources Humaines  Marketing et Action Commerciale  Transport et Logistique	Ecole Supérieur (le Faucon) ES le Faucon	Licence professionnelle	Tel : (+229) 21 36 03 43 Gsm : (+229) 94 33 86 72 (+229) 96 46 16 11 (+229) 95 84 80 27

Comptabilité et Gestion			
Assurance Management des Ressources Humaines Action Commerciale et Force de Vente Transport et Logistique	Université Catholique de l'Afrique de l'Ouest (UCAO)		Ucao.org Site de Cotonou : Cadjèhoun, Eglise Bon Pasteur
Finance Comptabilité et Audit Banque Finance et Assurance Management des Ressources Humaines Management Communication et Commerce	UATM : Gasa Formation	Licence professionnelle	<a href="http://www.uatm-gasa.com">www.uatm-gasa.com</a> Mail : <a href="mailto:info@uatm-gasa.com">info@uatm-gasa.com</a> Contact : 95 53 77 11

Transport Logistique et Maritime			
Entrepreneuriat et Gestion des Projets			
Banque Finance et Assurance	Université Protestante de l'Afrique de l'Ouest		Siège : Porto-Novo Tel : +229 96 66 24 51 Mail : <a href="mailto:upaoben@yahoo.fr">upaoben@yahoo.fr</a>
Comptabilité de Gestion			
Marketing et Communication			
Management des Ressources Humaines			
Administration des affaires	IRGIB AFRICA		irgib.com Adresse Physique : Derrière Air France, route de l'Aéroport Contact : 95 45 77 41 Mail : <a href="mailto:contact@irgibafrika.university">contact@irgibafrika.university</a>
Finance et Assurance	Ste Félicité		
Finance Comptabilité et Audit			
Marketing et Stratégie			



Gestion des Transport			A 50m de la Route inter état Cotonou-Calavi, En face de l'Eglise Protestante et Méthodiste 03 BP 4050 Cotonou Godomey - Bénin saintefelicite.com saintefelicite-en.com (+229) 21 04 66 48 (+229) 94 94 12 10 (+229) 97 88 39 51 (+229) 97 26 62 14 (+229) 95 11 06 20
Finance et Assurance  Marketing et Communication  Commerciale Audit Interne et Contrôle de Gestion  Management des Ressources Humaines  Techniques Comptable et Financières  Transport et Logistique	UPI ONM  I		Université Polytechnique Internationale Dr Obiang Ngueman Nbasogo +229 21 32 83 95 /98 70 00 00 Mail : contact@upi-onm.com
Management des Entreprises  Gestion des Ressources Humaines			

<p>Audit et Finance des Entreprises</p> <p>Communication et Marketing</p>	<p>Institut International de Management IIM</p>		<p>Imm, Nina Mèche Sikècodji - 01 BP 6829 Cotonou - Bénin (+229) 21 32 73 41 (+229) 95 79 46 43 (+229) 97 08 84 14 (+229) 96 96 90 65</p>
<p>Communication d'Entreprises</p> <p>Gestion des Ressources Humaines</p> <p>Finance Comptabilité et Audit</p>	<p>Institut Supérieur de Management et de Technologie ISTM St Salomon</p>		<p>02 BP 1151. Cotonou. Face Marché Godomey (Hwlacomey). Contact: +229 9600 4848   ismt@ismt-stsalomon.net <a href="http://www.ismt-stsalomon.net/">http://www.ismt-stsalomon.net/</a></p>

# source des informations



□ **Guide d'orientation sur les filières de formation disponibles dans les écoles et institutions d'enseignement supérieur en République du Bénin**

□ **Liste officielle des Etablissements supérieurs d'Enseignement Privés et de leurs filières ayant reçu un avis favorable pour renouvellement ou demande d'agréments au Titre de l'année 2019-2020**

- <http://eneam.uac.bj>
- [isst@isstbenin.org](mailto:isst@isstbenin.org)
- <https://www.hecm-afrique.net>
- <http://www.onisep.fr>
- <https://diplomeo.com>
- <http://www.studyrama.org>

Conception et Réalisation  
REUSSITE Consulting  
REDACTION

`&

Analyse et synthèse des informations recueillies de diverses sources  
Béatrice KOUMENOUGBO



**Nouveaux bacheliers,**  
vous avez choisi une filière

**Découvrez la Fiche correspondante**  
à cette filière en un clic sur:

[www.beninorientation.com](http://www.beninorientation.com)

Infoline : (00229) 97 78 95 68



**Pour quel métier**  
**suis-je fait ?**

**Médecin ou agronome,**  
**Géomètre ou**  
**architecte... ?**

Avez-vous encore  
des doutes?

En quelques minutes,  
passez le Questionnaire-Test  
**"Orientation-Succès"**

[www.beninorientation.com](http://www.beninorientation.com)



 : +229 97 78 95 68