

Le Groupe Point.P aux côtés des étudiants

Le Groupe développe ses partenariats avec les écoles pour renforcer son réseau de points de vente. Sa relation avec le CEFA de Montélimar autour du secteur Bois est l'une des plus dynamiques.

Depuis six ans, le Groupe Point.P recrute chaque année une douzaine de jeunes titulaires d'une licence professionnelle Gestion et commercialisation des produits de la filière forestière, délivrée par le Centre d'Études Forestières et Agricoles (CEFA) de Montélimar (Drôme), en partenariat avec l'université Pierre-Mendès-France de Grenoble. « Le marché du bois se développe et se professionnalise, explique Yaël Ponçon, Responsable du développement des Ressources Humaines du Groupe Point.P. Nous avons besoin pour nos agences spécialisées de managers commerciaux, d'acheteurs et de techniciens. Cette politique de formation et d'intégration s'inscrit dans une dynamique globale de développement qui conduit à recruter plus de 3 500 personnes par an pour l'ensemble du Groupe. »

Le Groupe Point.P et le CEFA de Montélimar donnent tout son sens au mot partenariat. Des collaborateurs du Groupe font partie des intervenants de la formation de licence, volontairement très orientée "terrain". De plus,



La promotion 2007 du CEFA de Montélimar, encadrée par les professeurs et les tuteurs du Groupe Point.P.

les entreprises du Groupe accueillent les étudiants cinq mois en stage, ce qui constitue le second temps fort de la formation, après les quatre mois passés à l'université. Elles embauchent ensuite la plupart de leurs stagiaires, une fois ceux-ci diplômés. « Nous formons nos jeunes à la vente des produits à base de bois, précise Brigitte Caire de Villepoix, qui développe les formations bois au CEFA. Nous avons lancé ce dispositif après avoir observé dans les grands groupes une carence d'expertise Bois vis-à-vis des clients professionnels. Le Groupe Point.P a tout de suite été d'accord pour nous accompagner. »

● C.J.

« UNE VISION CONCRÈTE ET PRATIQUE DU MÉTIER »



PHOTO DR

LAURENT CHAMBON,
VENDEUR
INTERNE
SICOBOIS
MARSEILLE.
BTS GESTION
FORESTIÈRE

Laurent Chambon

Aujourd'hui Vendeur interne chez Sicobois à Marseille, Laurent Chambon a d'abord obtenu un BTS Gestion forestière.

« Comme c'était bouché en termes d'emploi, j'ai bifurqué vers la licence. Je me rendais compte que le bois était un marché en plein développement et que l'aspect commercial prenait de l'ampleur. J'ai beaucoup apprécié cette formation. La plupart des intervenants viennent du milieu professionnel et ils donnent du métier une vision concrète et pratique. » Intégré chez Sicobois pour son stage terrain, c'est presque naturellement que Laurent s'y est ensuite vu proposer un poste.

Claire Rebière

Passionnée de forêt depuis l'enfance – elle dit avoir eu sa première tronçonneuse à l'âge de 16 ans –, Claire Rebière passe d'abord un Brevet d'études professionnelles agricoles (BEPA), spécialité travaux forestiers. « Je n'aurais jamais imaginé avoir un jour une licence ! » s'étonne-t-elle encore. Après avoir beaucoup voyagé, Claire Rebière travaille aujourd'hui au CIBM, près de Lyon. Elle y est Commerciale spécialisée bois d'import pour la centrale d'achat du Groupe Saint-Gobain et compte notamment parmi ses clients... Laurent Chambon, notre témoin marseillais titulaire de la même licence.



PHOTO DR

CLAIRE REBIÈRE,
COMMERCIALE
SPÉCIALISÉE
BOIS D'IMPORT
AU CIBM LYON.
BEPA TRAVAUX
FORESTIERS