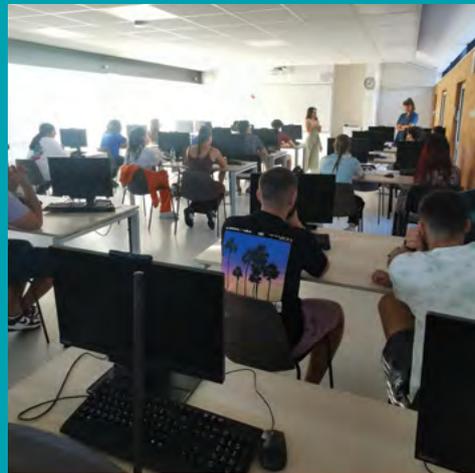


Formations post-Bac à Bac + 3



APPRENDRE ET DEVENIR

Si vous aimez évoluer dans un environnement stimulant et créatif, si vous souhaitez profiter d'une voie d'excellence et d'un accompagnement personnalisé, si vous voulez aller à la rencontre d'une équipe dynamique, disponible et attentive, si vous désirez enrichir vos acquis grâce à l'expertise de professionnels, si vous cherchez la porte d'entrée du monde de l'entreprise, alors Bury SUP vous appartient déjà !

Venir poursuivre ses études à Bury SUP, c'est entrer dans une démarche de projets pour concrétiser son avenir. C'est donc à la fois apprendre et devenir...

Apprendre de soi et apprendre des autres, c'est intégrer un cadre de travail tout en étant capable de se projeter et de s'appropriier des espaces de liberté.

Devenir, c'est pouvoir travailler en confiance et savoir appréhender les réalités du quotidien par l'expérimentation, l'exploration et l'adaptation .

Apprendre et devenir, à Bury SUP, c'est plus qu'une devise, plus qu'un concept, c'est un art de vivre... Cela peut devenir votre art de vivre, de ce que vous y ajouterez de votre personne, de ce que nous traduisons par une pédagogie active et vivante, qui donne à voir des étudiants reliés au monde et tournés vers l'avenir, des femmes et des hommes debout.



Céline Daquin

Chef d'établissement coordinateur
Ensemble scolaire Bury-Rosaire



UN CAMPUS, UN LIEU DE VIE

Notre campus Bury SUP et son UFA vous offrent un cadre exceptionnel dans un parc boisé pour étudier ; des classes équipées numériquement, un amphithéâtre lumineux, des lieux de détente conviviaux, une salle de restauration, un bureau des étudiants actif. Bury SUP est le pôle "enseignement supérieur" de l'ensemble scolaire Mariste Bury-Rosaire, filière d'excellence. Les enseignants sont à vos côtés et vous accompagnent avec bienveillance tout au long de votre formation. Les formations dispensées s'inscrivent dans le projet de l'ensemble scolaire Bury-Rosaire.

6 RAISONS D'ÉTUDIER À BURY SUP

- > Les valeurs de l'établissement
- > L'équipe enseignante expérimentée
- > Nos partenaires-intervenants
- > Les locaux et l'environnement
- > La vie étudiante
- > Notre réseau professionnel / nos alumni

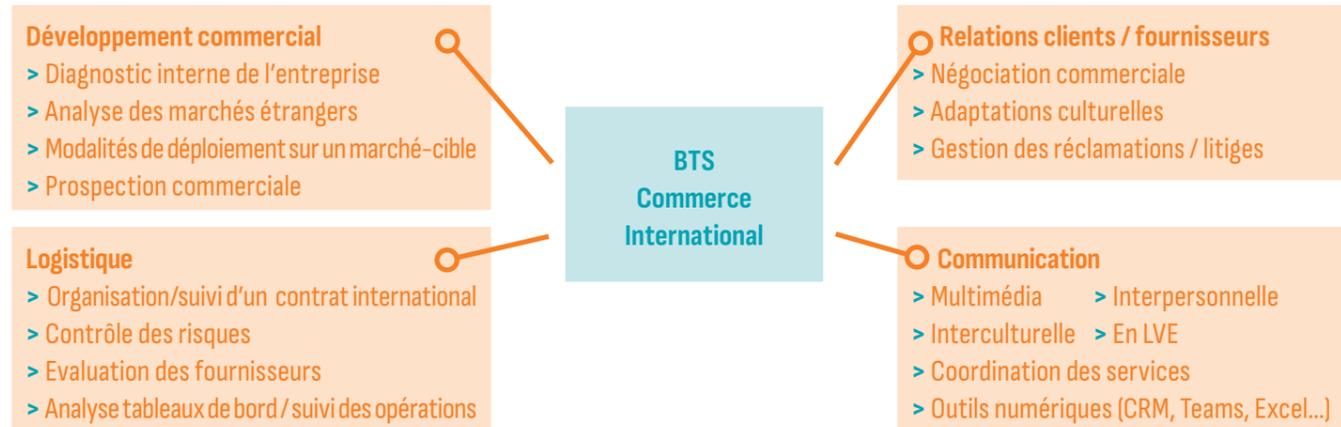
> BTS Commerce International

*Filière initiale en 2 ans
120 ECTS*

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le Brevet de Technicien Supérieur en Commerce International prépare les étudiants à occuper des fonctions d'assistants au sein des services commercial et import-export, dans des entreprises de toutes tailles et de tous secteurs d'activité. Ils seront formés pour gérer le développement des ventes ou des achats à l'international et pour organiser et mettre en œuvre le transport des marchandises

COMPÉTENCES ET APTITUDES DÉVELOPPÉES



Une polyvalence permettant d'exercer dans tout secteur d'activité, tout type d'organisation travaillant avec des clients, des fournisseurs et des partenaires internationaux.

ADMISSION

Conditions d'entrée

- > Niveau de recrutement : Bac général, Bac technologique, Bac Pro Vente et Commerce, Réorientation (L1,...)
- > Sélection des candidats sur dossier Parcoursup
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap.

Pré-requis

- > Avoir une maîtrise B1 – B2 de l'anglais et de l'allemand ou de l'espagnol
- > Etre volontaire et organisé
- > Etre curieux et ouvert aux autres et au monde
- > S'intéresser aux enjeux économiques et politiques internationaux
- > Avoir le sens de l'effort, être pugnace
- > Savoir travailler en équipe

PARCOURS D'ÉTUDES



PROGRAMME DE LA FORMATION

Matière	Heures hebdomadaires		Coefficients	Modalités examen
	1 ^{re} année	2 ^{de} année		
Culture générale et expression	2	2	3	épreuve ponctuelle écrit 4h
LV 1 : Anglais	4	3		évalué au sein de "Relation commerciale interculturelle"
LV 2 : Allemand ou espagnol	4	3	3	épreuve ponctuelle écrit 3h / Oral 20 min
Culture économique, juridique et managériale	4	4	3	épreuve ponctuelle écrit 4h
Enseignement professionnel et général associé				
Relation commerciale interculturelle	4	2	7	CCF en 2 ^{de} année 2 dossiers obligatoires + situation d'évaluation à l'oral
Co-enseignement RCI (Eco-Ges / Anglais)	1	2		
Mise en œuvre des opérations internationales	5	6	5	épreuve ponctuelle écrit 4h
Développement commercial international	5	4	4	CCF en 2 ^{de} année Dossier + oral de soutenance
Enseignements facultatifs				
EF : Préparation et suivi de césure	2	2	1	CCF Oral 20 min
EF : LV 3	2	2	1	épreuve ponctuelle Oral 20 min
EF : Engagement �tudiant			1	CCF Oral 20 min

STAGE

16 semaines de stage en entreprises sur les 2 années dont 10 semaines à l'étranger

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- > Assistant import-export
- > Assistant ADV (Administration Des Ventes)
- > Agent de transit / agent d'exploitation (aérien, maritime, import ou export)
- > Assistant r f rent douane
- > Assistant commerce international



<https://burysup.fr/bts-commerce-international/>

Les + de Bury SUP

- > Des enseignants membres des jurys nationaux de l'examen
- > La préparation et le passage de la **certification TOEIC** (anglais des affaires) en 2^{de} année (2 h de cours par semaine)
- > La préparation et le passage de la **certification Voltaire**
- > Le partenariat avec les **Conseillers du Commerce Extérieur de la France** (conférences et certification) ;
- > Une aide à l'orientation post-BTS
- > Une poursuite d'études à Bac+3 grâce à la **Licence Commerce & Développement international** proposée à Bury SUP, en alternance
- > Le partenariat avec l'**Université de Coventry** qui permet, après le BTS, de suivre les formations de niveau bac+3 de Coventry au sein du lycée A. de Mun
- > Le développement de son **réseau professionnel** grâce à nos Alumni

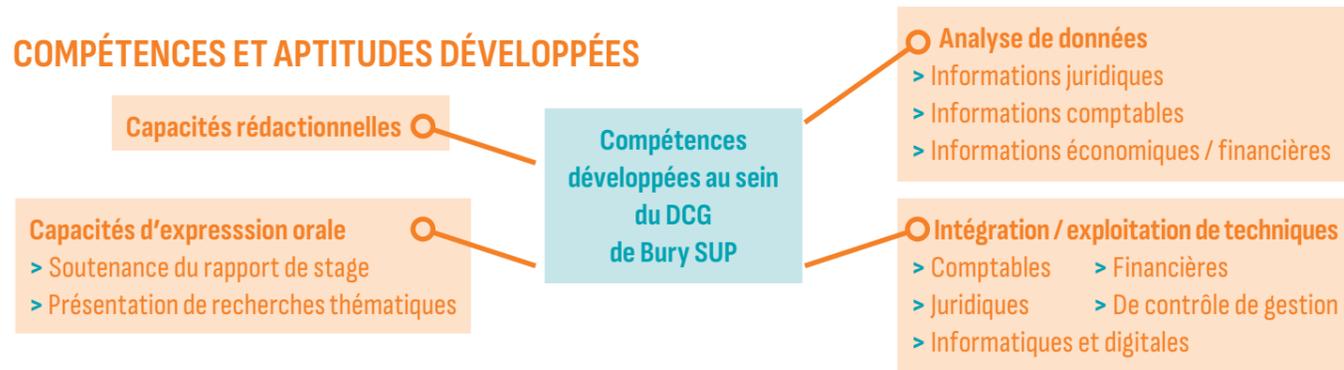
> Diplôme de Comptabilité et de Gestion

*Filière initiale en 3 ans
180 ECTS*

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le DCG offre une formation pluridisciplinaire permettant de former des spécialistes éclairés de la comptabilité et de la gestion. Ainsi, la finance d'entreprise et le contrôle de gestion s'appuient sur la comptabilité et le droit fiscal. Le management fait le lien entre les enseignements juridiques (fondamentaux du droit, droit des sociétés et de groupements d'affaires, droit social), le système d'information et les enseignements de comptabilité et de gestion.

COMPÉTENCES ET APTITUDES DÉVELOPPÉES



Sa validation permet de justifier d'un grade Licence, d'accéder à tout diplôme de grade Master et ouvre les portes des grandes écoles de management ou de l'expertise comptable. C'est un diplôme recherché par les entreprises proposant de nombreuses offres d'emplois.

ADMISSION

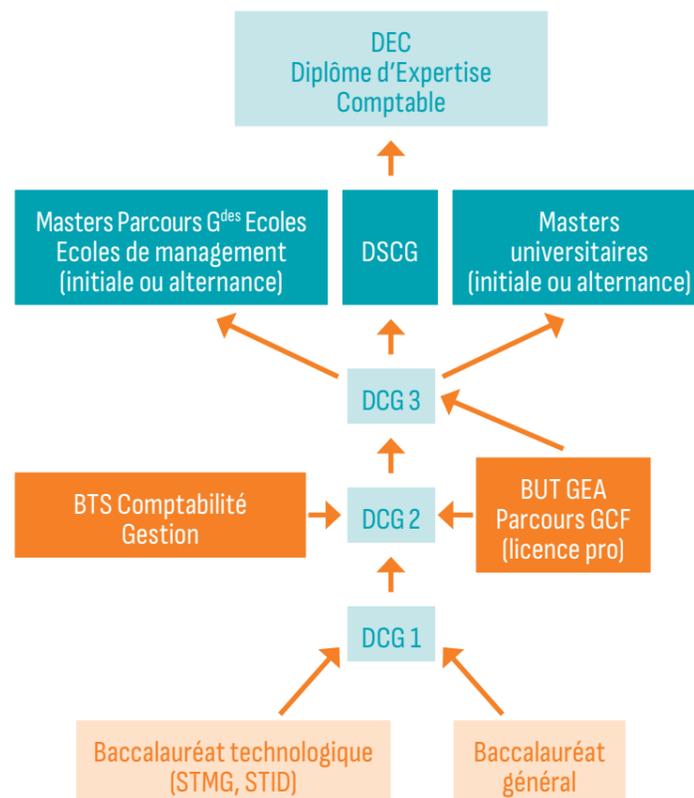
Conditions d'entrée

- > Niveau de recrutement : Bac général, Bac STMG gestion-finance
- > Sélection des candidats sur dossier Parcoursup
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap.

Pré-requis

- > S'intéresser à la vie des entreprises, notamment aux questions liées à la gestion et au management ainsi qu'à leur environnement économique et juridique.
- > Disposer de capacités d'analyse et de raisonnement logique. Ces compétences peuvent être appréciées par les résultats obtenus en classe de première et au cours de l'année de terminale en mathématiques, en économie, en sciences de gestion, en philosophie ou en histoire-géographie, suivant la filière suivie au lycée.
- > Montrer des qualités de réflexion, d'argumentation et de rédaction en français ainsi que des compétences linguistiques et de communication orale en anglais. Ces compétences peuvent être appréciées par les résultats obtenus en classe de première, à l'épreuve anticipée de français et au cours de l'année de terminale.
- > Posséder des aptitudes à un travail soutenu, approfondi et des capacités d'organisation.

PARCOURS D'ÉTUDES



PROGRAMME DE LA FORMATION

Axes du DCG	Matières	Années d'enseignement
AXE 1 : Droit des affaires	Fondamentaux du Droit (UE 1)	1 ^{ère} année
	Droit des sociétés et des groupements d'affaires (UE 2)	2 ^{ème} année
	Droit fiscal (UE 4)	2 ^{ème} année
	Droit social (UE 3)	3 ^{ème} année
AXE 2 : Gestion comptable et financière	Comptabilité (UE 9)	1 ^{ère} année
	Comptabilité approfondie (UE 10)	2 ^{ème} année
	Finance d'entreprise (UE 6)	2 ^{ème} année
AXE 3 : Analyse économique et managériale	Contrôle de gestion (UE 11)	3 ^{ème} année
	Économie contemporaine (UE 5)	1 ^{ère} année et 2 ^{ème} année
	Management (UE 7)	3 ^{ème} année
AXE 4 : Communication et environnement numérique	Système d'information de gestion (UE 8)	1 ^{ère} année
	Anglais des affaires (UE 12)	1 ^{ère} année et 3 ^{ème} année
	Communication professionnelle (UE 13)	1 ^{ère} année, 2 ^{ème} année et 3 ^{ème} année
	Unité d'enseignement facultative de LV2 : espagnol (UE 14)	1 ^{ère} année, 2 ^{ème} année ou 3 ^{ème} année

STAGE

8 semaines de stage minimum sont à réaliser au cours de la formation. Ces stages sont effectués, après les examens, à la fin de la 1^{ère} année et de la 2^{ème} année. Les organisations d'accueil sont des cabinets d'expertise comptable et/ou de commissariat aux comptes, les grands cabinets d'audit et de consulting ou des services de comptabilité-gestion d'organisations de grandes PME, d'ETI ou de grandes entreprises.

Un rapport de stage est produit au cours de la 3^{ème} année. Ce rapport de stage donne lieu à une soutenance dans le cadre de l'épreuve de Communication Professionnelle (UE 13) à l'issue de la 3^{ème} année.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- > Collaborateurs au sein de cabinets d'expertise comptable et/ou de commissariats aux comptes : collaborateur spécialisés ou pluridisciplinaires dans les domaines comptable, social, juridique, de l'audit, de la digitalisation...
- > Contrôleur de gestion
- > Responsable service comptable
- > Credit-manager
- > Conseiller financier et juridique



<https://burysup.fr/diplome-comptabilite-et-gestion/>

Les + de Bury SUP

- > Des enseignants spécialistes de la formation DCG et membres des jurys nationaux du DCG
- > La préparation et le passage de la certification TOEIC (anglais des affaires) en 3^{ème} année ;
- > Un accompagnement personnalisé afin de choisir le master correspondant à chaque étudiant(e) ;
- > L'assurance d'être retenu dans le master et l'école choisies pour la poursuite d'études de l'étudiant(e).

> Licence Commerce et Développement International

Apprentissage sur 1 au 60 ECTS

OBJECTIFS DE LA FORMATION

La licence a pour objectif de permettre l'acquisition des connaissances, savoir-faire et compétences nécessaires pour pratiquer et utiliser en autonomie les outils et méthodes mobilisés dans le fonctionnement des entreprises et des organisations.

COMPÉTENCES ET APTITUDES DÉVELOPPÉES

La licence Gestion d'entreprise qualifie des publics en vue de l'exercice de fonctions d'encadrement intermédiaire et de proximité, dans trois secteurs :

- > Gestion administrative et gestion commerciale
- > Développement commercial, national ou international
- > Management et processus organisationnels

ADMISSION

Conditions d'entrée

- > **Soit** être titulaire des 120 crédits ECTS des années L1 et L2 d'une licence des domaines DEG ou SHS ou LEA
 - > **Soit** être titulaire d'un diplôme bac+2 ou d'une certification professionnelle de niveau 5 enregistrée au RNCP (ex : BTS CI, DUT Tech de Co, GEA, ...)
 - > **Soit** justifier d'un niveau de formation bac+2 et effectuer une procédure de validation d'études supérieures (VES)
- L'accès en L3 suppose des prérequis en termes de connaissances juridiques, économiques, comptables et en méthodes de gestion.
- Formation ouverte aux personnes en situation de handicap sauf restriction liée à l'incapacité et/ou contre-indication médicale. Plus d'infos sur handicap@cerfal.fr.

DÉLAI ACCÈS

De février à juin (après l'obtention du diplôme des 2 années précédentes)

RYTHME DE L'ALTERNANCE

2 jours école / 3 jours entreprise

DURÉE ET RÉMUNÉRATION

Contrat d'apprentissage de 1 an

Rémunération de l'apprenti :

Vous pouvez simuler votre rémunération sur : <https://www.alternance.emploi.gouv.fr/simulateur-alternant/etape-1>

PARCOURS D'ÉTUDES

- > Master
- > Ecole de Commerce

NOS ENTREPRISES PARTENAIRES



DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- > Assistant contrôleur de gestion
- > Adjoint de direction PME-PMI
- > Chargé de clientèle
- > Collaborateur de service achats
- > Assistant contrôleur de gestion
- > Chargé de clientèle

PROGRAMME DE LA FORMATION

Code	Matières	Volume horaire sur l'année	Nombre de demi-journées
ESD 104	Politiques et stratégies économiques dans le monde global	56	16
DRA 106	Principaux contrats de l'entreprise	42	12
DVE 102	Géographie et économie du commerce international	77	22
DVE 103	Développement international des entreprises	59,5	17
ESC 101	Les études de marché et les nouveaux enjeux de la Data	56	16
MSE 101	Management des organisations	56	16
ANG 300	Anglais professionnel	56	16
CFA 109	Information comptable et management	56	16
	Suivi rédaction rapport d'expérience	56	16

CONTACT

Valérie Gane

Responsable UFA

vgane@bury-rosaire.fr

01 34 27 38 11 / 06 81 86 41 51



<https://burysup.fr/licence-commerce-international/>

Les + de Bury SUP

- > Se former à un métier et valider un diplôme en lien avec les besoins de l'entreprise
- > Profiter d'une **voie d'excellence** et d'un **accompagnement personnalisé** de l'équipe pédagogique
- > Enrichir ses acquis grâce à l'**expertise d'intervenants professionnels** extérieurs
- > Evoluer dans un **environnement d'enseignement stimulant et créatif**
- > Travailler sur des logiciels utilisés en entreprise
- > Déployer votre **mobilité vers l'international**
- > Accéder à notre **réseau d'entreprises** à l'occasion d'évènements
- > Bénéficier d'une **immersion réussie** dans le monde professionnel
- > S'engager pour des **actions de responsabilité sociale et environnementale**

> BTS NDRC (Négociation Digitalisation de la Relation Client)

Apprentissage sur 2 ans
120 ECTS

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le titulaire du BTS Négociation et digitalisation de la relation client est un commercial généraliste expert de la relation client considérée sous toutes ses formes (en présentiel, à distance, e-relation) et dans toute sa complexité.

COMPÉTENCES ET APTITUDES DÉVELOPPÉES

- > Gérer la relation client et la négociation vente : cibler et prospecter, négocier et accompagner le client, exploiter et mutualiser l'information commerciale
- > Développer la relation client à distance et la digitalisation : dynamiser les ventes digitales, développer la relation client e-commerce
- > Animer les réseaux : implanter et promouvoir une offre, développer et piloter un réseau de partenaires, créer et animer un groupe de vente directe

ADMISSION

Conditions d'entrée

- > Niveau de recrutement : Bac général, bac technologique, Bac Pro Commerce, Bac Pro Métiers de la vente
 - > Sélection des candidats sur dossier
 - > Entretien individuel
 - > Admission définitive à la signature d'un contrat en alternance (sans contrat, délai 3 mois avec statut stagiaire formation professionnelle)
- Formation ouverte aux personnes en situation de handicap sauf restriction liée à l'inhabilité et/ou contre-indication médicale. Plus d'infos sur handicap@cerfal.fr.

Pré-requis

- > S'intéresser au management des entreprises, à leur stratégie marketing et commerciale
- > Disposer de compétences relationnelles
- > Avoir le goût de développer des échanges à finalité commerciale, notamment via le web
- > Avoir de l'appétence pour argumenter, négocier et valoriser des produits
- > Avoir la capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés
- > Être capable d'adopter des comportements et des codes professionnels, adaptés à l'image des entreprises
- > Disposer de compétences pour collaborer et travailler en équipe
- > Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie

DÉLAI ACCÈS

Calendrier PARCOURSUP

RYTHME DE L'ALTERNANCE

1 semaine école / 1 semaine entreprise

DURÉE ET RÉMUNÉRATION

Contrat d'apprentissage de 2 ans

Rémunération de l'apprenti :

Vous pouvez simuler votre rémunération sur :
<https://www.alternance.emploi.gouv.fr/simulateur-alternant/etape-1>

PARCOURS D'ÉTUDES

- > Licence générale Commerce et Développement international / en alternance à Bury SUP
- > Insertion professionnelle
- > Licence générale Commerce, vente et marketing
- > Licence professionnelle Management des activités commerciales

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- > Prospecteur
- > Promoteur / animateur des ventes
- > Animateur réseau
- > Vendeur
- > Conseiller / chargé de clientèle
- > Ingénieur commercial
- > Courtier / négociant
- > Chef / responsable des ventes
- > Assistant manager

PROGRAMME DE LA FORMATION

Matière	Heures hebdomadaires		Coefficient	Modalités examen
	1 ^{ère} année	2 ^{de} année		
Culture générale et expression	5	5	3	Épreuve ponctuelle Écrit 4h
LV 1 : Anglais	4	4	3	Oral 30 min
Culture économique, juridique et managériale	5	5	3	Épreuve ponctuelle Écrit 4h
Enseignement professionnel				
Relation client et négociation-vente	4	4	5	Épreuve ponctuelle Oral 1h
Relation client à distance et digitalisation	8	8	4	Épreuve ponctuelle Écrit 3h + épreuve pratique 40 min
Relation client et animation de réseaux	4	4	3	Épreuve ponctuelle Oral 40 min
Enseignements facultatifs				
LV 2 Espagnol	1	1	1	Épreuve ponctuelle Oral 20 min

CONTACT

Valérie Gane

Responsable UFA

vgane@bury-rosaire.fr

01 34 27 38 11 / 06 81 86 41 51



<https://burysup.fr/bts-ndrc/>

Les + de Bury SUP

- > Se former à un métier et valider un diplôme en lien avec les besoins de l'entreprise
- > Profiter d'une **voie d'excellence** et d'un **accompagnement personnalisé** de l'équipe pédagogique
- > Enrichir ses acquis grâce à l'**expertise d'intervenants professionnels** extérieurs
- > Evoluer dans un **environnement d'enseignement stimulant et créatif**
- > Travailler sur des logiciels utilisés en entreprise
- > Déployer votre **mobilité vers l'international**
- > Accéder à notre **réseau d'entreprises** à l'occasion d'évènements
- > Bénéficier d'une **immersion réussie** dans le monde professionnel
- > S'engager pour des **actions de responsabilité sociale et environnementale**

> CONTACT

3 avenue du 18 juin 95580 MARGENCY

01 34 27 38 10 / burysup@bury-rosaire.fr

> SUIVEZ-NOUS



> ACCÈS



A15

sortie n°3 puis D109 et D144

A115

sortie n°2 puis D139 et D144



Arrêt gare Ermont-Eaubonne

Ligne H : gare du Nord / Pontoise /
Persan-Beaumont via Valmondois

Ligne J : gare Paris St Lazare

RER C : gare Paris St Lazare

Depuis gare, bus 38-01 (15 min)



Arrêt Mairie

Ligne 38-01 : Domont - gare Ermont Eaubonne

Ligne 38-02 : Attainville - Montmorency

Arrêt Les Emplés

Ligne 10 : gare Ermont Eaubonne - Soisy

Arrêt Collège de Bury

Ligne 95-03B : Cergy - Margency

Arrêt Carrefour Bury

Ligne T&D : Domont - Eaubonne

burysup.fr