

# APPRENTISSAGE 2 ANS // BAC+3

## PROJET D'INGÉNIERIE D'AFFAIRES INDUSTRIELLES

### QUI SOMMES NOUS ?

L'École Supérieure des Technologies et des Affaires (ESTA) développe depuis 39 ans la formation d'**Ingénieurs d'Affaires Industrielles** à Belfort avec la **double compétence commerciale et technologique**.

### MODALITÉS

**Durée** : 2 ans (à partir de septembre).

**Apprentissage alterné** de septembre à septembre (N+2): 2 semaines école - 3 semaines entreprise.

#### Contrat :

- Signature entre l'ESTA, l'entreprise et l'étudiant d'un protocole d'apprentissage rappelant les missions et les objectifs pédagogiques,

- Signature entre l'entreprise, l'étudiant et l'UIMM (CFA) d'un contrat d'apprentissage (CERFA) et d'une convention de formation.

#### Rémunération :

- En 1<sup>ère</sup> année : au min. 53% du SMIC\*  
- En 2<sup>ème</sup> année : au min. 61% du SMIC\*

Sauf accord collectif applicable plus favorable ou si l'étudiant était déjà apprenti avec une rémunération plus avantageuse.

\* ou du salaire minimum conventionnel

**Avantage** : mêmes conditions que les salariés.

**Temps de présence** : 35h par semaine

# ésta

**Angélique GALLOY**  
Directrice des Relations  
Entreprises

T. 03 84 54 54 76

M. 07 86 61 36 83

agalloy@esta-groupe.fr

## ORGANISATION

**Profil** : étudiants du Parcours Post-Bac +3 (4<sup>ème</sup> et 5<sup>ème</sup> années) :

- détenant déjà une licence générale ou technique dans le domaine industriel, digital, énergies + ou chem-biotech,
- intégrant l'ESTA pour acquérir les fondamentaux du commerce et du management.

#### Les objectifs :

Mise en place d'un plan de développement commercial, de stratégie marketing ou plus généralement de gestion de projet.

#### Exemples de missions :

- Réaliser ou mettre à jour des études de marché/benchmarking,
- Travailler sur de nouveaux projets de relation-client ou bien plan média,
- Pratiquer des analyses de vente,
- Réaliser une étude concurrentielle,
- Elaborer des éléments de plan marketing : politique prix/produit, force de vente, distribution, communication ...
- Participer et mener un projet d'envergure stratégique pour l'entreprise (RH, logistique, achat...).

En partenariat

**UIMM**

PÔLE FORMATION  
Franche-Comté

LA FABRIQUE  
DE L'AVENIR

## CALENDRIER

### JANVIER À MARS

Recensement, recrutement et entretiens.

### AVRIL À AOÛT

Signature de la convention et prise de contact par l'étudiant avant le début du stage pour fixer les modalités de démarrage (heure d'arrivée, planning...).

### SEPTEMBRE À SEPTEMBRE (N+2)

Suivi de stage par un tuteur pédagogique (ESTA) en relation avec le tuteur de l'entreprise. Une visite de suivi en entreprise doit obligatoirement être organisée par l'étudiant au cours du stage.

Évaluations :

- Par l'entreprise : compétences, capacité d'apprentissage, savoir-faire, savoir-être.
- Par l'ESTA : suivi et assiduité des rendus pédagogiques, rédaction d'un rapport de stage et soutenance orale.

L'étudiant rédige ensuite un rapport de mission et un mémoire professionnel de fin d'études.