



ÉCOLE COMMERCIALE
WIRTSCHAFTSSCHULE

Ecole commerciale de sport

Formation en 4 ans

Employé·e·s de commerce (CFC)

www.bfb-bielbienne.ch

 **swiss
olympic** | Partner
School

TABLES DES MATIÈRES

FORMATION INDIVIDUELLE	3
RÔLE DES ENSEIGNANT-E-S	4
BILINGUISME	4
DIPLÔME ET PROCÉDURE DE QUALIFICATION	4
CONDITIONS	6
MODÈLES DE FORMATION, DURÉE ET COÛTS	7
MODÈLE INTÉGRÉ	8
MODÈLE CONCENTRÉ	10
OFFRES SUPPLÉMENTAIRES	12
EXIGENCES REQUISES	12
PROFIL PROFESSIONNEL DE L'EMPLOYÉ-E DE COMMERCE	13
VOS CONTACTS	14
SPONSORISÉ PAR:	15

FORMATION INDIVIDUELLE

Pour les sportives et sportifs d'élite, suivre la formation professionnelle qui mène au Certificat fédéral de capacité d'employé-e de commerce (CFC) pose habituellement de grands problèmes. Il n'est pas facile de concilier entraînement, compétition, école, entreprise formatrice et vie privée. Le taux d'abandon dans l'apprentissage classique est aussi particulièrement élevé chez les sportives et sportifs d'élite.

C'est pourquoi la BFB – Bildung Formation Biel-Bienne propose, depuis août 2016, en tant qu'école partenaire officielle de Swiss Olympic, un modèle de formation nouveau et innovant pour les sportives et sportifs d'élite. Grâce à la grande flexibilité du concept de formation, ils/elles pourront concilier de manière optimale leur développement sportif et une solide formation professionnelle de base.

L'enseignement à l'École commerciale de sport BFB est axé sur les compétences. Chaque apprenti-e a un horaire individuel. Dans un portfolio personnel, par apprenti-e, seront consignés quels objectifs de formation ont déjà été atteints et les apprenti-e-s, leurs parents ainsi que les coordinateurs de formation des associations sportives et enseignants de la BFB voient quels objectifs de formation et quelles matières doivent encore être traités dans les différentes branches.

Les sportives et sportifs d'élite qui doivent interrompre leur formation pour une période prolongée en raison de leur développement sportif ou pour la préparation à des compétitions internationales, ont la possibilité, grâce à la structure axée sur les compétences de l'École commerciale de sport BFB, de poursuivre leur formation après l'interruption.

La structure axée sur les compétences de la formation permet aux sportives et sportifs d'élite de n'étudier que certaines matières ou branches à l'École commerciale de sport BFB. Ils/elles possèdent ainsi une bonne base, qui leur permettra de débiter une formation ou d'exercer une profession à la fin de leur carrière professionnelle.

Le modèle de formation innovant est aussi ouvert aux apprenti-e-s ne venant pas du domaine sportif, comme, par exemple, aux jeunes talents musicaux ou artistiques.

RÔLE DES ENSEIGNANT-E-S

Un élément central de la formation professionnelle individualisée à l'Ecole commerciale de sport BFB est le coaching d'apprentissage. Le coach accompagne les apprenti-e-s sur leur parcours et leur accorde une attention individuelle, afin qu'ils/elles puissent se perfectionner en toute confiance. Pour certaines matières, de courtes séquences d'enseignement frontal par classe ou par groupe sont proposées. En complément, du matériel d'enseignement électronique est à disposition sur la plateforme d'apprentissage afin d'assurer une continuité dans l'enseignement même lors d'absences.

BILINGUISME

Les cours de l'Ecole commerciale de sport BFB sont bilingues, en français et en allemand. Les diplômé-e-s ont ainsi la possibilité de se familiariser avec une seconde langue et sa culture et d'approfondir leurs connaissances linguistiques.

DIPLÔME ET PROCÉDURE DE QUALIFICATION

La formation mène au Certificat fédéral de capacité (CFC) d'employé-e de commerce.

FEEDBACK DES APPRENTI-E-S ET DISCIPLINES SPORTIVES

Ci-dessous, des extraits de feedbacks d'apprenti-e-s de l'École commerciale de sport BFB:

« Je suis très satisfait de cette école, toutes les leçons se passent très bien. Je prends beaucoup de plaisir à venir, et grâce à cet encadrement je peux m'entraîner et me reposer. Donc pour moi, tout est parfait ».

V.N., Hockey sur glace

« Je n'ai eu aucun problème à suivre mon plan de semaines et qui pour moi, me va au top, niveau entraînement et temps pour répéter les évaluations ».

E.Z., Football

« Je suis très content de cette école ! Tout se passe bien et nous avons du temps pour le sport ».

M.M., Hockey sur glace

CONDITIONS

L'Ecole commerciale de sport BFB permet aux sportives et sportifs d'élite de faire l'apprentissage pour l'obtention du Certificat fédéral de capacité d'employé-e de commerce (CFC). Une fois diplômé-e le CFC donne accès à l'obtention de la maturité professionnelle et ensuite aux études dans une haute école.

Employé-e de commerce CFC
<ul style="list-style-type: none">• Elèves de section M/P avec des notes suffisantes dans les branches principales (français, allemand, anglais, mathématiques)• Elèves de section G avec de très bonnes notes dans les branches principales (français, allemand, anglais, mathématiques)

MODÈLES DE FORMATION, DURÉE ET COÛTS

L'École commerciale de sport BFB permet aux sportives et sportifs d'élite de faire l'apprentissage pour l'obtention du Certificat fédéral de capacité d'employé-e de commerce (CFC), aussi bien dans le modèle intégré que dans le modèle concentré. La plupart des apprenti-e-s à l'École commerciale de sport BFB, suivent le modèle intégré, parce que seul ce modèle permet de concevoir une formation totalement flexible et spécialement orientée vers les besoins des sportives et sportifs d'élite.

	Modèle intégré	Modèle concentré
Description	La pratique professionnelle a lieu principalement dans une entreprise de pratique commerciale intégrée en continu dans l'enseignement scolaire.	La pratique professionnelle consiste en un stage de trois semestres.
Examen final	L'examen final scolaire ainsi que l'examen final entreprise ont lieu au 8 ^{ème} semestre.	L'examen final scolaire ainsi que l'examen final entreprise ont lieu au 8 ^{ème} semestre.
Heures de cours	La formation en présentiel a lieu sur place à la BFB au min. 5 demi-jours par semaine. Un horaire individuel est établi pour les apprenti-e-s, sur une base annuelle. Cet horaire doit être respecté.	
Coût semestre 1 - 5 semestre 6 - 8 Total	CHF 7'400 <u>CHF 7'400</u> CHF 59'200	CHF 8'580 <u>CHF 500</u> CHF 44'400
Subvention du canton	Les deux modèles de formation de l'École commerciale de sport BFB font partie de l'Accord intercantonal sur les écoles offrant des formations spécifiques aux élèves surdoués. La subvention du canton est accordée sur demande en principe pour les apprenti-e-s avec une Swiss Olympic Talent Card nationale. Il est possible que les subventions soient inférieures aux montants mentionnés plus haut, ça diffère d'un canton à l'autre. Dans ces cas, il est possible de recevoir, sur demande, une bourse d'études de la BFB. Dans le modèle concentré, les coûts sont partiellement réduits par le salaire du stage.	

MODÈLE INTÉGRÉ

Le modèle intégré dure 8 semestres. La formation à la pratique professionnelle a lieu principalement dans une entreprise pratique commerciale intégrée en continu dans l'enseignement scolaire. Ainsi les apprenti-e-s ne sont pas obligés de suivre un apprentissage ou un stage dans une entreprise formatrice. Cela permet de concevoir un modèle de formation d'une flexibilité optimale, spécialement orienté vers les besoins des sportives et sportifs d'élite.

Aperçu des leçons

	1er sem.	2ème sem.	3ème sem.	4ème sem.	5ème sem.	6ème sem.	7ème sem.	8ème sem.	Total
DCO A									
Champs d'apprentissage	20	20	20	20	20	20	20	20	160
DCO B									
Champs d'apprentissage	20	20	20	20	40	40	20	20	200
DCO C									
Champs d'apprentissage	40	40	40	40	40	40	40	40	320
DCO D									
Champs d'apprentissage	40	40	40	40	40	40	40	40	320
DCO E									
Champs d'apprentissage	40	40	40	40	20	20	20	20	240
Domaines à choix									
Domaines à choix 1	40	40	40	40	40	40			240
Domaines à choix 2	40	40	40	40	40	40			
Options									
							60	60	120
Connaissances professionnelles CFC									
Unités d'exercice pratique DCO B à E	40	40	40	40	40	40	20	20	280
Connaissances professionnelles CFC									
Mandats pratiques scolaires	40	40	40	40	40	40	40	40	320
Formation à la pratique professionnelle	100	100	120	120	120	120	120	120	920
Leçons totales	380	380	400	400	400	400	380	380	3120
Leçons par semaine	19	19	20	20	20	20	19	19	

DCO A
DCO B
DCO C
DCO D
DCO E

Travail au sein de structures d'activité et d'organisation dynamiques
Interaction dans un milieu de travail interconnecté
Coordination des processus de travail en entreprise
Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs
Utilisation des technologies numériques du monde du travail

 <p>Travail au sein de structures d'activité et d'organisation dynamiques</p>	 <p>Interaction dans un milieu de travail interconnecté</p>	 <p>Coordination des processus de travail en entreprise</p>
<ul style="list-style-type: none"> → Examiner et développer des compétences commerciales → Développer et utiliser des réseaux propres au domaine commercial → Recevoir et exécuter des mandats propres au domaine commercial → Agir de manière responsable dans la société → Intégrer des questions politiques et une approche culturelle dans ses actions 	<ul style="list-style-type: none"> → Collaborer et communiquer dans différentes équipes pour accomplir des mandats propres au domaine commercial → Coordonner les interfaces dans les processus en entreprise → Participer aux discussions économiques → Exécuter des tâches de gestion de projets propres au domaine commercial et traiter des projets partiels → Participer à la réalisation de processus de changement en entreprise 	<ul style="list-style-type: none"> → Planifier, coordonner et optimiser des tâches et des ressources dans un environnement de travail commercial → Coordonner et mettre en œuvre des processus de soutien propres au domaine commercial → Documenter, coordonner et mettre en œuvre des processus en entreprise → Mettre en œuvre des activités de marketing et de communication → Assurer le suivi et le contrôle d'opérations financières → Exécuter des travaux de comptabilité financière (option « finances »)

 <p>Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs</p>	 <p>Utilisation des technologies numériques du monde du travail</p>
<ul style="list-style-type: none"> → Prendre en compte les besoins des clients et des fournisseurs → Mener des entretiens d'information et de conseil avec des clients et des fournisseurs → Mener des entretiens de vente et de négociation avec des clients et des fournisseurs → Entretenir les relations avec les clients et les fournisseurs → Gérer des situations de conseil, de vente et de négociation exigeantes avec des clients et des fournisseurs dans la langue nationale (option « communication dans la langue nationale ») → Gérer des situations de conseil, de vente et de négociation exigeantes avec des clients et des fournisseurs dans la langue étrangère (option « communication dans la langue étrangère ») 	<ul style="list-style-type: none"> → Utiliser des applications propres au domaine commercial → Rechercher et évaluer des informations dans le domaine commercial et économique → Évaluer et préparer des données et des statistiques en lien avec le marché et l'entreprise → Préparer des contenus en lien avec l'entreprise à l'aide d'outils multimédias → Mettre en place et gérer des technologies propres au domaine commercial (option « technologie ») → Évaluer de grandes quantités de données au sein de l'entreprise conformément au mandat reçu (option « technologie »)

MODÈLE CONCENTRÉ

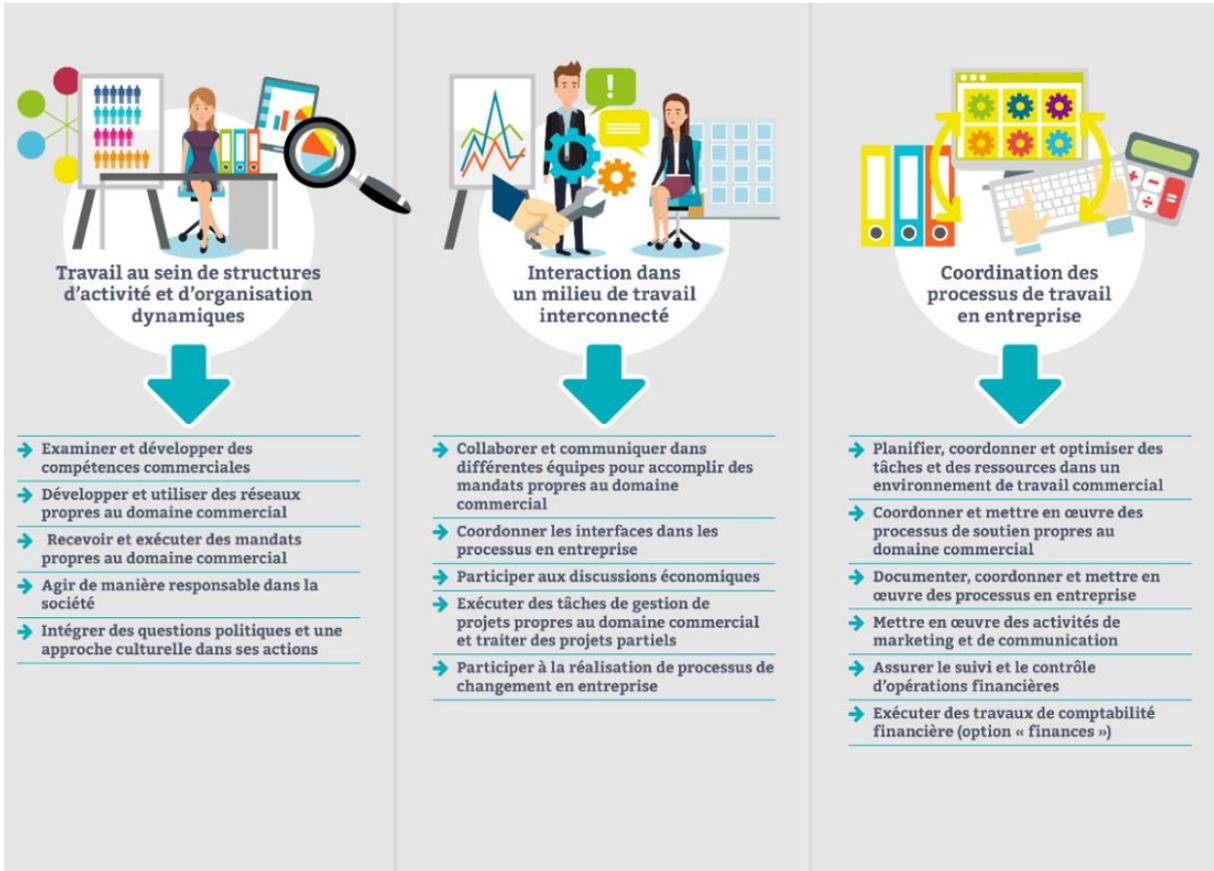
Le modèle concentré a une durée de 8 semestres. La pratique professionnelle consiste en un stage de quatre semestres. Le stage est effectué hors de l'école dans une entreprise. L'École commerciale de sport BFB soutient les apprenti-e-s dans leur recherche d'une entreprise de stage, mais ne peut garantir une place de stage.

Aperçu des leçons

	1er sem.	2ème sem.	3ème sem.	4ème sem.	5ème sem.	6ème sem.	7ème sem.	8ème sem.	Total
DCO A									
Champs d'apprentissage	20	20	40	40	40				160
DCO B									
Champs d'apprentissage	20	30	40	40	40	10	10	10	200
DCO C									
Champs d'apprentissage	90	80	40	40	40	10	10	10	320
DCO D									
Champs d'apprentissage	70	60	60	40	60	10	10	10	320
DCO E									
Champs d'apprentissage	40	50	40	40	40	10	10	10	240
Domaines à choix									
Domaines à choix 1	40	40	40	60	60				240
Domaines à choix 2	40	40	40	60	60				
Options									
			40	40	40				120
Connaissances professionnelles CFC									
Unités d'exercice pratique DCO B à E	60	60	60	60	40				280
Connaissances professionnelles CFC									
Mandats pratiques soclaïres	80	80	60	60	40				320
Leçons totales	420	420	420	420	400	40	40	40	2200
Leçons par semaine	21	21	21	21	20	2	2	2	
						Stage 65%			
						Préparation à la procédure de qualification au moyen de Blended Learning et cours de préparation à l'examen			

DCO A
DCO B
DCO C
DCO D
DCO E

Travail au sein de structures d'activité et d'organisation dynamiques
Interaction dans un milieu de travail interconnecté
Coordination des processus de travail en entreprise
Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs
Utilisation des technologies numériques du monde du travail



OFFRES SUPPLÉMENTAIRES

En plus du programme de formation décrit ci-dessus, l'Ecole commerciale de sport BFB propose les prestations payantes suivantes :

- Cours d'appui, individuels ou en groupes
- Cours de préparation aux examens
- Préparation aux certificats internationaux de langues tels que le *BEC Preliminary in English* ou *GOETHE B1*

Les apprenti-e-s ont également l'option, après 2 ou 3 ans ou selon un plan de travail individuel, de faire le diplôme commercial BFB avant de continuer leur formation à la BFB ou dans une autre école.

EXIGENCES REQUISES

Quiconque souhaite réussir sa formation et sa carrière sportive doit faire preuve de volonté, d'engagement et savoir travailler de manière indépendante et disciplinée. L'activité d'employé-e de commerce requiert en outre un esprit d'équipe, de la facilité de contact, mais aussi de l'autonomie, le sens des responsabilités, de l'organisation, une attitude diplomate, de l'imagination et de la créativité, ainsi qu'une bonne élocution et la maîtrise des langues étrangères.

PROFIL PROFESSIONNEL DE L'EMPLOYÉ-E DE COMMERCE

Dans chaque secteur de notre économie, des professionnels sont requis au niveau administratif. Quelle que soit la branche, les employé-e-s de commerce doivent savoir communiquer et disposer de connaissances pratiques approfondies dans le domaine « information - communication – administration ». Ils doivent être capables d'accomplir les tâches qui leur sont confiées de manière ciblée et professionnelle.

Les tâches des employé-e-s de commerce dans les services administratifs d'une entreprise sont particulièrement variées : ils/elles maîtrisent toutes les activités courantes en matière d'administration – par exemple, rédiger des lettres, des rapports et des notes selon les directives ; utiliser les outils à leur disposition dans les bureaux ; gérer les données clients et fournisseurs ; répondre au téléphone. Pour de nombreuses tâches, ils/elles utilisent l'ordinateur. Leurs activités sont différentes, suivant le poste de travail, la taille de l'entreprise et la branche.

PERSPECTIVES

L'apprentissage d'employé-e de commerce est fondamental. Il est important de continuer à se perfectionner et à se spécialiser, en fonction de ses propres intérêts et aptitudes. Dans le domaine commercial, des professionnels très qualifiés ont la possibilité d'exercer une quantité de fonctions et de métiers, s'ils disposent des diplômes ou formations suivantes :

- Maturité professionnelle Economie ou Services (MP2 post CFC)
- Examens d'association pour employés (diplôme d'association)
- Examens professionnels (brevets fédéraux)
- Examens professionnels supérieurs (diplômes fédéraux) : plusieurs années de pratique, cours préparatoires
- Ecole supérieure de gestion commerciale (ESGC) : économiste d'entreprise HES (diplôme fédéral)
- Haute école spécialisée : économiste d'entreprise HES, informaticien/ne de gestion HES – écoles de cadres, Ecole suisse de tourisme (*Bachelor of Science HES-SO en tourisme*)

VOS CONTACTS



DANIEL STÄHLI, DIRECTEUR

BFB – Bildung Formation Biel-Bienne

Daniel Stähli

Tél: 032 328 30 65

Mail: daniel.staehli@bfb-bielbienne.ch



MANUEL SCHENK, RESPONSABLE ÉCOLE COMMERCIALE DE SPORT

BFB – Bildung Formation Biel-Bienne

Manuel Schenk

Tél: 032 328 30 65 / 032 545 16 22

E-Mail: manuel.schenk@bfb-bielbienne.ch

Le responsable de l' École commerciale de sport, Manuel Schenk, se tient volontiers à votre disposition pour un conseil individuel concernant le processus de formation et de financement.

SPONSORISÉ PAR:



Stiftung/Fondation BFB – Bildung Formation Biel-Bienne



Verein/Association BFB – Bildung Formation Biel-Bienne



BFB - Bildung Formation Biel-Bienne
École commerciale
Place Robert Walser 9
Case postale 189, 2501 Bienne
Tél. 032 328 30 65

www.bfb-bielbienne.ch