QUELLES SONT LES RESSOURCES DE GEMA ?

IUT DIJON - AUXERRE
gea-dir@iut-dijon.u-bourgogne.fr
03.80.39.64.71

À la fin de ta première année, tu auras la possibilité de t'orienter vers différents parcours : **GC2F**, **GPRH** et **GEMA**. C'est ce dernier que nous allons te présenter de manière plus approfondie !

Petite présentation de ce qu'est GEMA.

Avant de plonger dans les détails du parcours **GEMA**, on voulait te donner un aperçu rapide de ce qui le rend unique. Le Bachelor Universitaire de Technologie en Gestion des entreprises et des administrations**,** spécialité **Gestion entrepreneuriat et management d'activités (GEMA)**, ouvre la porte à une gestion polyvalente dans des environnements variés, que ce soit dans des entreprises, des associations, des administrations, ou même des collectivités territoriales.

Les détenteurs de ce diplôme sont des pros de la gestion qui peuvent jongler avec une variété d'outils et même envisager de **créer** ou **reprendre une entreprise**. Dans les petites entreprises, ils épaulent les dirigeants dans les tâches de gestion, tandis que dans les entreprises plus importantes, ils se spécialisent dans des domaines comme le commerce, le marketing et la logistique.

Quelles sont les compétences que l'on développe dans ce parcours GEMA ? C'est comme un cocktail de savoir-faire complexe, alliant des ressources diverses pour briller dans toutes sortes de situations professionnelles. On parle d'analyse des processus organisationnels, d'aide à la prise de décision, de gestion des relations avec les parties prenantes, de conception de stratégies pour créer de la valeur, et bien sûr, de gestion et de développement de la chaîne de valeur.

Quelles sont les situations professionnelles que l'on aborde ? Ça va de l'analyse environnementale du secteur d'activités à la mise en place de stratégies marketing, comptables et fiscales, en passant par la collaboration dans des projets et la gestion opérationnelle des ressources humaines. On se lance même dans l'entrepreneuriat avec le choix de structures juridiques, la conception de business models, et la réalisation de projets entrepreneuriaux.

En gros, on apprend à analyser, décider, piloter, entreprendre, et développer, tout en se plongeant dans des projets concrets et en utilisant les outils numériques.

Et quels débouchés s'offrent à nous après tout ça ? Eh bien, si tu souhaites poursuivre tes études, avec un B.U.T. GEA parcours GEMA en poche, tu pourras intégrer un master d'IAE ou rejoindre une école de commerce. Sinon, tu peux aussi directement entrer dans le monde professionnel ! Tu pourras te retrouver à des postes de gestion polyvalente dans des PME, être aux commandes d'une micro-entreprise, bosser dans le marketing, le développement d'activités, devenir chargé(e) de projet, ou même gérer des clients dans le secteur banque-assurance. Avec de l'expérience, on peut carrément grimper dans la hiérarchie et prendre des fonctions d'encadrement.

Voilà, c'est un peu notre trajectoire en résumé. On espère que ça te donne une idée claire de ce que représente le parcours GEMA.

Voici maintenant les différentes ressources que nous voyons en GEMA.

EN DEUXIEME ANNEE :

À partir de la deuxième année de GEA et donc de la première année en GEMA, tu retrouveras les ressources du tronc commun (communes à chaque parcours) :

- ***Economie***
- ***Droit***
- ***Management d'activités***
- ***PPP (Projet Professionnel et Personnel)***
- ***Expression communication***
- ***Anglais***
- ***LV2***
- ***Fiscalité***
- ***Finance***
- ***Contrôle de gestion***

Mais attends, il y a plus ! Cette fois-ci, on a des ressources spécifiques à notre parcours ! Les voici :

- ***Marketing opérationnel***

Dans cette ressource, nous avons appris les notions importantes sur le comportement du consommateur, ce qu'il recherche, son parcours d'achat grâce à un cas pratique qui nous permet d'appliquer notre cours de manière concrète. *Extrait d'un de nos cours présentant les moyens à mettre en œuvre pour inciter le consommateur à l'achat :*

2. Consommateur connecté et social

Les consommateurs sont de plus en plus connectés, il faut donc mettre en œuvre des moyens permettant de les surprendre… Le mix marketing du 4.0 n'est plus constitué par les 4 P (Product, Price, Promote, Place) mais les 5 A (Aware, Appeal, Ask, Act, Advocate). Maintenant, le consommateur est totalement intégré dans le processus marketing.

Aware (A1)	Appeal (A2)	Ask (A3)	Act (A4)	Advocate (A5)
Découvrir	Intéresser	Questionner	Acheter	Recommander
Je découvre/connais plusieurs marques	Je connais/ j'aime plusieurs marques	Je cherche de l'information	J'achète	Je recommande, je donne mon avis spontanément

- ***Business model/Business Plan :***

On explore aussi le "Business Model", couvrant les étapes du marketing et de l'étude de marché. Le marketing débute par l'étude des besoins, du marché, et de la faisabilité. Pour avoir une vision plus concrète, on a pu travailler sur un cas

pratique qui nous présente une entreprise, son marché, ses concurrents, ses forces et ses faiblesses. Ensuite, en cours, on voit comment faire pour réaliser son étude de marché. Cela nous est super utile car peu importe le cas que l'on aura plus tard, dans notre travail, nous n'aurons plus qu'à suivre le plan utilisé en cours.

Exemple : Les facteurs de succès liés aux acheteurs et vendeurs des produits de l'entreprise que nous avons étudié

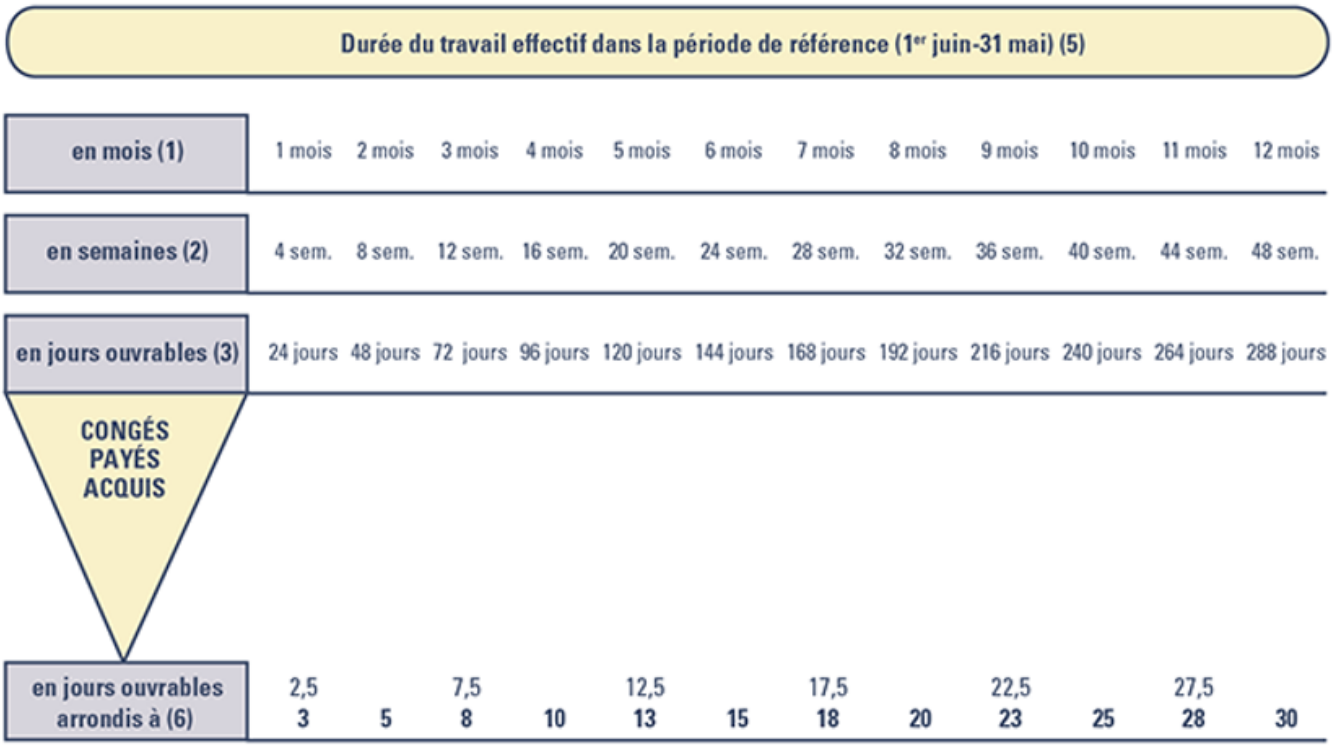
Facteurs de succès (envie d'utiliser) :

ACHETEUR	VENDEUR
COMMUNICATION RAPIDE AVEC LE VENDEUR	Garantie de la transaction (grâce à la commission)
PRODUITS AUTHENTIFIE/VERIFIE (GARANTIE DU PRODUIT)	
	Rentabilité liée à la revente de produits de seconde main
ERGONOMIE/ESTHETIQUE DE L'APPLICATION/ANNONCE	
RECHERCHE DE PRIX BAS	

- ***Management opérationnel :***

Dans ce cours, nous avons appris, entre autre, comment fonctionne le système de prise de congés payés et de paiement, chose qui est autant nécessaire qu'importante car peu importe notre futur métier, nous serons tous amenés à prendre des congés payés à un moment donné.

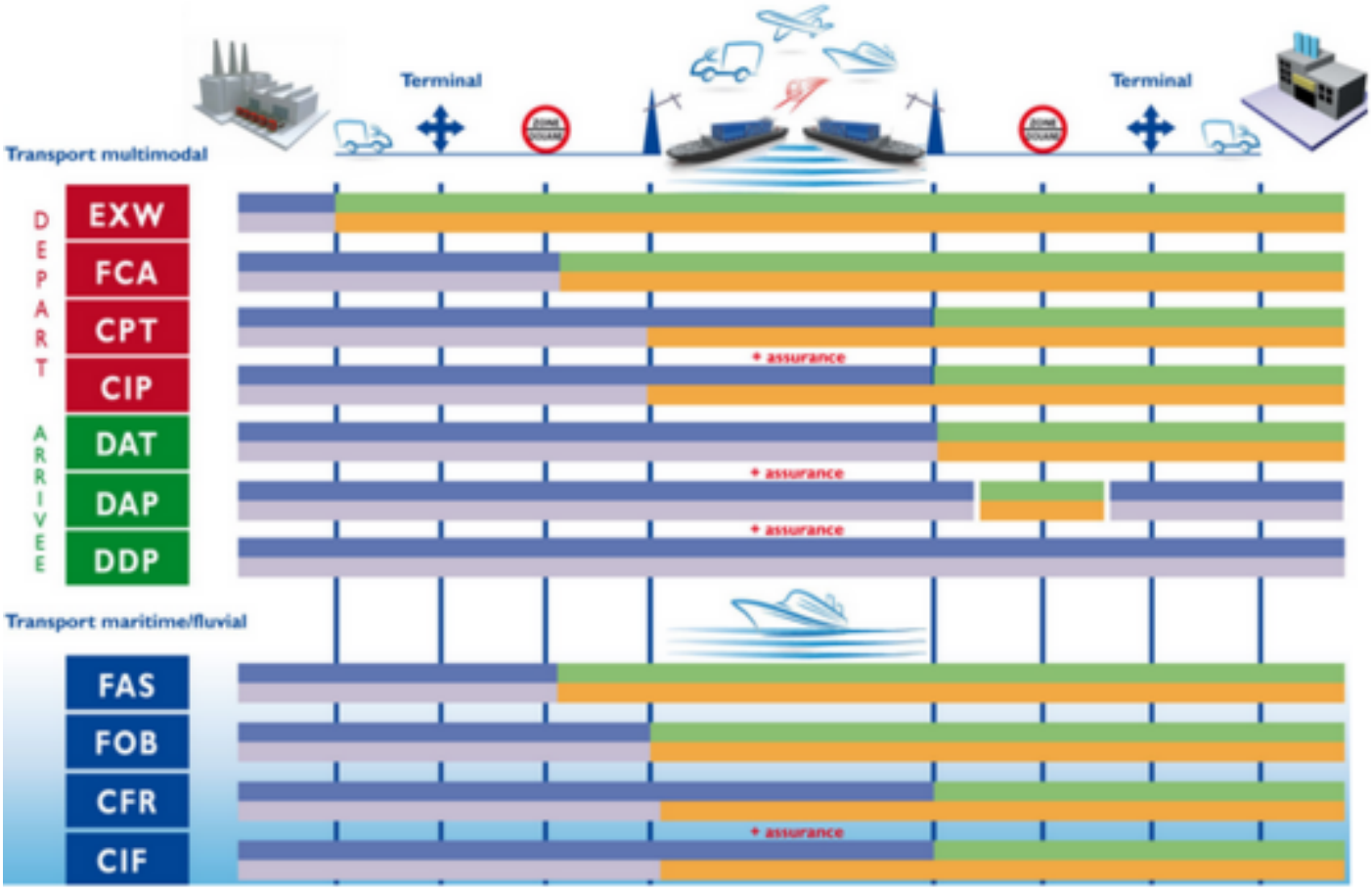
Exemple : Schéma récapitulatif des jours de congés en fonction des jours de travail;



- ***Marketing et outils du commerce international :***

Dans cette ressource, on apprend tout ce qui concerne le déplacement de marchandises partout dans le monde. Quels droits de douane entrent en scène (quels pays…) ? Qui fait quoi ? Qui paye quoi? Qui assume les risques des marchandises perdues ? Et puis, pour tout ce qui concerne le transport de la marchandise, on parle emballage (adapté au mode de transport, que ce soit trains, bateaux ou voitures).

Tout cela, on peut le savoir grâce aux **Incoterms**.



- ***Négociation***

Le cours de techniques de négociation a couvert divers aspects essentiels pour réussir dans le domaine. Il a débuté en explorant le cadre général de la négociation, fournissant une compréhension approfondie de son contexte et de ses principes fondamentaux. Ensuite, le focus s'est déplacé vers les techniques de communication, mettant en lumière l'importance de la communication efficace dans le processus de négociation. Nous avons aussi analysé les étapes cruciales du processus de vente, détaillant comment aborder chaque phase de manière stratégique pour atteindre des résultats positifs. L'identification des différents profils de clients a été une partie clé du programme, offrant une approche personnalisée pour répondre aux besoins et attentes spécifiques de chaque type de client :

Extrait d'un cours présentant les différents types de clients :

Profil du client : Sécurité (que se passe-t-il s'il y a un produit défectueux ? Quel barbecue ne présente pas de risque l'été, près d'une foret ?), Orgueil (quel barbecue marche le plus vite ?), Nouveauté (Quel est le barbecue le plus récent, tendance ? Est-ce qu'il a d'autres fonctionnalité), confort (comment allumer un barbecue ?), Argent (Voici mon budget, qu'est-ce que vous me proposez ?), Sympathie (Quel barbecue peut cuire pour le plus de personnes possibles ? + essayer de créer un lien avec le vendeur), Ecologie (Un barbecue qui pollue le moins possible)

- ***Droit et entrepreneuriat :***

Ici, nous voyons tout ce qui concerne le statut fiscal des dirigeants d'entreprise, leurs régimes fiscaux, les rémunérations, leurs pouvoirs, les règles à respecter… C'est super intéressant pour en savoir plus sur comment gérer une entreprise d'une manière plus administrative.

- ***Financement des activités :***

Ici, nous avons pu voir tout ce qui concerne la gestion de budget, de trésorerie et les plans de financement lorsqu'on décide de créer, de reprendre ou simplement de gérer une entreprise. Cela nous est très utile pour avoir une vision plus financière de que représente une entreprise.

Exemple : Budgets prévisionnels d'une entreprise que nous avons imaginés/créés sur 1 an. Ceci a été réalisé par nous !

Budget prévisionnel de trésorerie

Première année :

	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5
Apport personnel	#######				
Emprunts	30 000,00				
Subventions					
Autres financements					
Vente de marchandises					
Vente de services	1 680,00	3 710,00	4 870,00	4 980,00	5 560,00
Chiffre d'affaires (total)	######	######	######	######	######
Immobilisations incorporelles	10 000,00				
Immobilisations corporelles	42 883,00				
Immobilisations (total)	######				
Acquisition stocks	-				
Échéances emprunt					
Achats de marchandises	600,00	800,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00
Charges externes	680,75	380,75	280,75	420,75	120,75
Impôts et taxes					
Salaire employés					
Charge sociale employés					
Prélèvements dirigeants	2 200,00	2 200,00	2 200,00	2 200,00	2 200,00
Charges sociales dirigeants					
Total charges de personnel	######	######	######	######	######
Frais bancaires, charges financières					
Total des décaissements	######	######	######	######	######
Total des encaissements	######	######	######	######	######
Solde précédent	-				
Solde du mois	######	329,25	######	######	######
Solde de trésorerie (cumul)	######	######	######	######	######

Budget prévisionnel de trésorerie (suite)

Mois 6	Mois 7	Mois 8	Mois 9	Mois 10	Mois 11	Mois 12	TOTAL
5 480,00	5 270,00	5 270,00	4 350,00	4 930,00	4 930,00	3 770,00	######
######	######	######	######	######	######	######	######
							10 000,00
							42 883,00
							######
							-
							-
800,00	800,00	1 000,00	600,00	1 000,00	400,00	1 000,00	10 000,00
120,75	420,75	120,75	120,75	530,75	80,75	190,75	3 469,00
							-
							-
							-
2 200,00	2 200,00	2 200,00	2 200,00	2 200,00	2 200,00	2 200,00	26 400,00
							-
######	######	######	######	######	######	######	######
						6 900,00	6 900,00
######	######	######	######	######	######	######	######
######	######	######	######	######	######	######	######
							-
######	######	######	######	######	######	######	######
######	######	######	######	######	######	######	

EN TROISIEME ANNEE :

À compter de la troisième année de GEA et donc de la deuxième année en GEMA, les ressources du tronc commun seront :

- ***Economie***
- ***Droit***
- ***Management d'activités***
- ***PPP (Projet Personnel et Professionnel)***
- ***Expression communication***
- ***Anglais***
- ***LV2***
- ***Traitement numérique des données (Maths/Informatique)***
- ***Psychologie sociale***
- ***Droit de la protection sociale***

Là encore, tu retrouveras des ressources spécifiques au parcours GEMA qui sont :

- ***Management des relations commerciales :***

Dans cette ressource nous avons appris que le marketing des relations implique différents types de stratégies, notamment le marketing indifférencié, segmenté et relationnel. Il y a aussi plusieurs manières de mesurer la fidélité d'un client ainsi que de stratégies à mettre en place pour assurer la satisfaction des clients.

D'un côté plus pratique, nous avons eu toute une partie réservée à la prospection d'entreprise via un cas pratique. Nous devions analyser les différents types de prospections (terrain, téléphonique, mail…), comprendre les forces et les faiblesses de chacun et imaginer comment nous pourrions faire notre prise de contact.

Exemple : Les différentes étapes d'une démarche de prospection

- ***Environnement/Marketing sectoriel***

Durant tout ce semestre, nous avons pu mener un grand projet qui consistait à trouver des solutions concrètes pour la station de ski Les Rousses, afin qu'il puissent arriver à attirer un public tout au long de l'année et pas seulement en période de ski/neige.

Pour la partie finale de notre travail, nous avons pu présenter nos solutions concrètes et financièrement chiffrées au directeur des Rousses. Il est donc tout à fait possible, qu'une ou plusieurs de nos solutions soient réellement appliquées dans le futur ! **C'est un des nombreux points positifs de ce parcours : l'aspect concret et pratique !** 😄

Présentation de deux de nos solutions :

- ***Management des équipes***

Cette ressource avait pour utilité de mieux comprendre comment gérer les relations professionnelles au sein d'une entreprise. Pour cela nous avons tous travaillé sur plusieurs aspects de ces relations dans le monde d'aujourd'hui : le télétravail, le management interculturel, le management positif et la gestion de conflits. Tous ces éléments acquis nous seront forcément utiles, peu importe l'entreprise dans laquelle nous serons.

Exemples de slides de notre diaporama sur le télétravail (oral/travail final) :

- ***Outils de gestion du manager :***

Cette ressource est consacrée à tous les éléments qui constituent un bon management d'équipes. À travers des mises en situation, des cas pratiques et théoriques, nous avons vu comment bien gérer ses équipes en fonction des caractères, des personnalités, comment organiser et tenir une réunion, comment motiver et cadrer les salariés. Il y avait aussi un point de vue très psychologique dans le sens où une équipe a besoin d'être comprise et de comprendre pour pouvoir avancer. Là aussi, peu importe notre poste, toutes ces notions nous seront nécessaires dans le monde professionnel.

Exemple : Les différentes étapes des trois types d'entretiens professionnels.

Féliciter (apport d'énergie)	**Recadrer (apport d'angoisse)**	**Sanctionner (dites ce que vous faites, faites ce que vous dites)**
Repérer un ou des faits (ventes additionnels, respect du temps)	Préparation, rassembler les faits, profil, prise de rendez-vous	Préparer l'entretien, faits, stratégie, enjeux
Montrer que vous êtes au courant	Contact positif, énonce du pourquoi de l'entretien	Démarrer : Culture de l'entreprise ; éthique, modes opératoires
Exprimer votre opinion	Présentation des faits	Argumentation : exigences de la fonction, comportements attendus
Faites parler le collaborateur (qu'as-tu fais ?)	Faire parler : lui faire reconnaître	Enonciation des faits
Ecoute attentive	Vérifier son état d'esprit + solutions	Concrétisation : liens entre les faits et la violation de la fonction
Reformulation	Décisions/plans d'action	Laisser la parole
Encourager le salarié	Concrétisation/contrôle	Annoncer la sanction (délai licenciement)
Attendre sa réaction	Conclusion positive, confiance	Conclure, déplorer de devoir en arriver là
Note positive	Normaliser la relation/contrôle, incident clos (quelques jours après)	

On espère que cette petite présentation des diverses ressources offertes par la formation GEA-GEMA t'as permis de mieux comprendre et savoir tout ce que ce parcours propose.

Peu importe ton choix d'étude, nous te souhaitons une excellente continuation et beaucoup de succès !

La classe de TD33 GEMA (Promotion 2023/2024)