



ESC

RIVES DE GARONNE

CCI LOT-ET-GARONNE



Bac +3

Ecole de Gestion et de Commerce (EGC)

EGC BUSINESS
SCHOOL
AGEN BACHELOR



Campus : **Agen**



Rythme : **En initial sur 3 ans**



Admission : **Niveau 4 - Bac minimum**

INTRODUCTION

Le Bachelor EGC Business School – Campus Agen permet aux étudiants de construire progressivement leur projet personnel et professionnel tout en développant des compétences solides en commerce, marketing et gestion.

Présents dans l'ensemble des secteurs d'activité, les métiers du commerce et du marketing occupent une place stratégique au sein des entreprises. Ils contribuent à renforcer leur image, développer leur notoriété, fidéliser leur clientèle, conquérir de nouveaux marchés et participer à la croissance du chiffre d'affaires et de la rentabilité.

L'environnement économique est en constante évolution. Les entreprises doivent aujourd'hui composer avec de nombreux facteurs tels que les nouveaux modes de consommation, les évolutions technologiques, l'internationalisation des marchés, le développement du e-commerce ou encore les évolutions réglementaires.

Pour répondre à ces enjeux, les organisations recherchent des professionnels polyvalents, capables de s'adapter rapidement aux besoins de l'entreprise et aux transformations des marchés.

Le Bachelor EGC Business School forme ainsi des futurs responsables en marketing, commercialisation et gestion, disposant d'une vision globale de l'entreprise et des compétences nécessaires pour évoluer vers des fonctions de management et d'encadrement intermédiaire.

Titre certifié de niveau 6 inscrit au RNCP 36677 - MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR, DE LA RECHERCHE ET DE L'ESPACE — Enregistré le 01/09/2022

OBJECTIFS



- Participer à la définition de la stratégie marketing et assurer sa mise en œuvre
- Contribuer à la politique commerciale de l'entreprise en développant les ventes et en fidélisant les clients dans un contexte national ou international
- Maîtriser les fondamentaux de la gestion budgétaire et analyse financière
- Assurer le management d'équipe ou de projets

DURÉE



1 659 h. - 3 ans post-Bac
ou 2 ans post-Bac +2 (admission parallèle)
VAE

RYTHME



Présentiel
48 semaines de stage minimum sur 3 ans
(ou 28 semaines + 1 an en alternance en 3ème année)
Mobilité internationale 4 à 6 mois
(Erasmus, double diplôme)
50 pers. max. (2 promotions de 25)

DATE DE RENTRÉE



Septembre 2026

CONDITIONS D'ADMISSION



- Être titulaire du Baccalauréat (toutes séries), au plus tard le jour de la rentrée, ou d'un titre français ou étranger équivalent
- Pour l'intégration en deuxième année, il est nécessaire d'être titulaire d'un Bac +1 validé des écoles de commerce ou d'un Bac +2 validé au plus tard le jour de la rentrée
- Pour l'intégration en troisième année, il est nécessaire d'être titulaire d'un Bac +2 validé au plus tard le jour de la rentrée
- Inscription :
 - En première année : ParcourSup
 - En deuxième et troisième année : [via ce formulaire](#)
- Concours d'admission EGC :
 - Oral d'anglais et entretien de motivation pour l'entrée en 1ère et 2ème année
 - Concours spécifique pour l'entrée en 3ème année
- Programme habilité à recevoir les étudiants boursiers (CROUS), boursiers exonérés des frais de concours (sur justificatif) :
 - Compléter votre dossier de candidature (à remettre à l'École)
 - Possibilité de préparation gratuite aux épreuves de concours
 - Inscription au coaching : contactbs@sudmanagement.fr
- Équivalence : diplôme de niveau 6 (Bac +3)
- Passerelles : admission parallèle possible sur concours en 2ème année ouverte aux Bac +1 validés des Écoles de commerce et Bac +2 validés, admission parallèle en 3ème année ouverte aux Bac +2 validés

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Le Bachelor EGC Business School – Campus Agen s'appuie sur une pédagogie à dimension humaine, favorisant le travail collaboratif, l'apprentissage en mode projet et l'expérimentation à travers des études de cas réels.

Les enseignements associent approche académique et mise en pratique, grâce à l'intervention de formateurs professionnels experts dans leur domaine. Chaque étudiant bénéficie également d'un accompagnement personnalisé dans la construction de son projet d'études et d'emploi, avec des actions de coaching, des job datings et le suivi d'une équipe de managers dédiée à chaque promotion.

La pédagogie repose sur le principe du « Learning by Doing », permettant aux étudiants de mettre en application les enseignements acquis au travers de mises en situation concrètes : business games, team building et spécialisations professionnelles, notamment dans les domaines du digital et de l'entrepreneuriat.

Choisir L'EGC Business School - Campus d'Agen c'est la garantie de :

- Solides bases académiques (1659 heures de cours et travaux dirigés) dispensées par des professeurs de l'enseignement supérieur et des professionnels d'entreprise
- Méthodes de travail en mode projet
- Structurer son projet professionnel et mettre un pied dans le monde du travail local, national ou international
- Bénéficier d'un accompagnement de proximité et d'un suivi personnalisé de votre projet personnel et professionnel, d'une équipe pédagogique d'une vingtaine d'enseignants et formateurs de haut niveau, d'une équipe pluridisciplinaire et multi origines (professionnels/universitaires) habilitée à enseigner par le rectorat de l'académie de Bordeaux

Le CFA est doté de 2 salles informatiques et de postes informatiques équipés de logiciels en lien avec les enseignements dispensés.

A Bloc de compétences Contribuer à définir la stratégie marketing et assurer sa mise en œuvre

- Réaliser un diagnostic marketing
- Justifier les canaux de distribution à retenir pour un service ou un produit donné, en France et/ou à l'étranger
- Présenter, évaluer et participer à la mise en œuvre d'un plan d'actions de communication

B Bloc de compétences

Participer à la politique commerciale et commercialiser l'offre de l'entreprise

- Elaborer un plan d'actions commerciales et les outils de son suivi
- A partir d'une proposition commerciale, négocier, vendre un produit ou un service
- Présenter une analyse de portefeuille et faire des préconisations
- Mettre en œuvre une action de prospection ou de fidélisation

C Bloc de compétences

Maîtriser les fondements de la gestion budgétaire et de l'analyse financière

- Présenter une analyse des documents comptables, financiers, et établir une note de synthèse avec des préconisations
- Etablir un tableau de bord comportant des indicateurs de gestion et formuler des préconisations
- Effectuer un reporting d'activité comportant notamment une analyse budgétaire

D Bloc de compétences

Manager un projet, une activité ou une équipe

- Présenter une conduite de projet
- Mener une opération de recrutement
- Présenter un rapport d'activité d'équipe, quantitatif et qualitatif
- Conduire une réunion, un entretien, un compte-rendu d'équipe

Bloc de compétences

Bloc développement durable

- Un module au choix : Transition agroalimentaire / Sobriété numérique / Consommation responsable
- Développer les connaissances et compétences métier autour des enjeux de transition écologique

ÉVALUATION



- **Bloc A** : Contribuer à définir la stratégie marketing et assurer sa mise en œuvre
- **Bloc B** : Participer à la politique commerciale et commercialiser l'offre de l'entreprise
- **Bloc C** : Maîtriser les fondements de la gestion budgétaire et de l'analyse financière
- **Bloc D** : Manager un projet, une activité ou une équipe
- Epreuves communes au réseau EGC de certification des blocs

POURSUITES D'ÉTUDES

Bac +5 Manager de Commerce et de Centre de Profit

Programmes Grande Ecole des écoles de Management par admission parallèle en 2ème année d'Ecoles Supérieures de Commerce, les Masters Universitaires, type IAE

Poursuivre à l'étranger dans un programme de MBA (Master of Business Administration) au sein d'Universités partenaires

DÉBOUCHÉS

L'EGC Business School - Campus Agen est un véritable tremplin vers des carrières multiples, au national comme à l'international. L'École accompagne les évolutions sociétales et prend en compte les mutations technologiques ainsi que la transformation des usages. L'EGC prépare ses étudiants à relever les nouveaux enjeux économiques afin qu'ils puissent s'inscrire dans un marché de l'emploi changeant.

Grandes fonctions et métiers :

Marketing - Communication / Commerce - Vente / International / Achat - Logistique - Distribution / Administration et Finances / Pilotage de l'entreprise

Responsable marketing (ROME : M1705).

Responsable de l'administration des ventes (ROME : M1701).

Directeur administratif et financier / DAF (ROME : M1204).

Responsable commercial (ROME : M1707).

Technico-commercial (ROME : D1407).

FINANCEMENT



- Statut étudiant : 4 900€ par année de formation
- Alternance : coût indicatif de la formation en contrat d'apprentissage (3ème année) : 6 900€, coût indicatif de la formation en contrat de professionnalisation (3ème année) : 7 740€
- Dans le cadre d'un contrat en alternance, les frais pédagogiques sont pris en charge par l'OPCO de l'entreprise

Taux de réussite



69 %

2023

Taux de réussite



82,6 %

2024

Taux de réussite



100 %

2025

Taux de
présentation
aux examens

100 %

Taux de
poursuite
d'études

64,7 %

Taux d'insertion
à 6 mois

35,3 %

Taux de
rupture

2 %

Taux
d'abandon

0 %

ACCESSIBILITÉ



Lieux aménagés et modalités adaptées pour faciliter l'accès et l'usage aux personnes en situation de handicap.



ESC

RIVES DE GARONNE

CCI LOT-ET-GARONNE