

I. P. C. BIJOUTERIE-HORLOGERIE

MARCEL ROBBEZ MASSON PARRAINE LA 13^{ÈME} PROMOTION

Le parrainage de la 13^{ème} promotion de l'Institut de Promotion Commerciale (IPC) spécialisé en bijouterie-horlogerie a eu lieu le 8 octobre dernier par Marcel Robbez Masson, 1^{er} groupe français en bijouterie.

La présence à Saumur de Franck Robbez Masson, son PDG ainsi que celle de Carole Grouésy, Déléguée Générale de la Fédération Nationale HBJO, témoignent de l'intérêt que ces groupes portent à cette formation professionnelle.



Une partie de la 13^è promotion IPC Saumur avec, à gauche, Carole Grouésy, Valérie Giraud- responsable de l'IPC et à l'arrière, Franck Robbez Masson.

À l'IPC bijouterie-horlogerie, la formation de dix mois est en prise directe avec l'entreprise (les deux périodes de stage représentent 30 % du temps de formation). En outre, chaque promotion est parrainée par une société reconnue dans le secteur, ce qui apporte aux stagiaires une ouverture complémentaire et une motivation supplémentaire. Franck Robbez Masson a fait connaissance avec ses douze filleuls : ils sont originaires de toute la France et âgés en moyenne de 27 ans, six d'entre eux sont issus du secteur HBJO, par leur expérience professionnelle ou leur formation initiale. Le parrain fournira des catalogues, de la PLV et des produits à l'IPC pour les cours de vente et d'étalage, puis il récompensera les diplômés (niveau Bac + 2) à l'issue de la formation qui se terminera le 8 février 2008.

INNOVATEUR PERMANENT

Franck Robbez Masson a repris en 1985 l'entreprise familiale créée en 1962 par son père. Deux ans plus tard, il a créé les premiers sites de fabrication à l'étranger puis a racheté des entreprises (Masviel, Murat, SAB). Aujourd'hui le groupe compte 350 salariés, dont 70 en France à Mende (chaînes mécaniques, alliances...). Il est présent au Portugal où 50 salariés travaillent l'or (estampage, découpage), au Maroc où 70 salariés fabriquent pour la marque

Murat (argent et plaqué or), en Italie (technologie du creux, joncs...) et, à travers une joint-venture, en Inde pour ses collections diamant lancées fin 2005. Sa clientèle est quasiment exclusivement française (98 %) ; elle est composée de 3 200 magasins auxquels s'ajoutent des grossistes. « Notre principe : être le généraliste, basique et classique. Nous travaillons dans une logique de volume en proposant 8 000 références. En plus des 28 commerciaux qui tournent à travers l'Hexagone, chaque jour notre siège traite en moyenne 1 400 appels et expédie 5 à 6 000 produits ». Franck Robbez Masson a expliqué l'organisation de l'entreprise en mon-

trant comment elle a su s'adapter – à la baisse du poids moyen du bijou or notamment – en innovant en permanence dans les domaines technologique (machines automatisées, laser...) et commercial. Citons le « système 12/15 » : reprise des invendus à leur prix d'achat entre le 12^{ème} et le 15^{ème} mois suivant la date de facture, ainsi que la « location globale » (gestion du stock or) mise en place dans près de 100 bijouteries à ce jour. Il a terminé par quelques conseils aux stagiaires : « *L'e-commerce va révolutionner le métier ! Fixez-vous des objectifs et tenez-les, ayez une vision à moyen terme et allez voir d'autres commerces* ».

La pédagogie de l'IPC vise à faire acquérir aux stagiaires des connaissances pratiques et un comportement professionnel. Les compétences développées sont non seulement la maîtrise des processus de vente, mais également la connaissance du secteur d'activité HBJO, des capacités de gestionnaire et de manager. Gaëlle Ériissé, Secrétaire Générale de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Saumur, a remercié « *tous les acteurs de la profession et tout particulièrement la Fédération Nationale HBJO pour son soutien infaillible* ». Au cours de son intervention, Carole Grouésy a souligné l'investissement de la Fédération dans la formation, initiale et continue. Elle a félicité ces futurs vendeurs et responsables de magasin d'avoir choisi ce métier « *passion et émotion* » et a souligné l'importance de leur rôle tant vis-à-vis des clients : « *à vous de les mettre à l'aise et de leur proposer d'essayer...* » que pour les vitrines : « *vous devez les utiliser pour séduire le passant... Attention, on n'a qu'une seule fois l'occasion de faire bonne impression* » leur a t'elle rappelé. ■

BREVET PROFESSIONNEL GEMMOLOGUE

INSCRIPTIONS OUVERTES POUR LA SESSION 2008/2009

La deuxième session de préparation au Brevet Professionnel Gemmologue en formation continue à l'Institut de Bijouterie de Saumur débutera le 18 février 2008. À l'issue des douze semaines – à raison d'une semaine par mois¹ – non seulement vous saurez mieux acheter, vendre et utiliser les gemmes, mais avec ce diplôme vous pourrez vous faire reconnaître en tant qu'expert en gemmologie.

Trois adhérents de la Fédération Nationale HBJO issus de trois régions de France participent à la première session qui se terminera en mai 2008. Venus avec des motivations différentes, ils sont tous très satisfaits...

La formation s'adresse aux salariés, personnes à leur compte ou demandeurs d'emploi. Les frais

peuvent être pris en charge dans le cadre d'un CIF, du plan de formation ou du DIF. ■

Renseignements : www.formations-bijouterie.fr
Tél. : 02 41 83 53 93

¹ à l'exception des trois mois d'été et de décembre.