

PROCEDURE A SUIVRE

1. Le candidat transmet à l'employeur le « **pack entreprise** ».
2. L'employeur contacte son OPCO afin de vérifier les modalités et le niveau de prise en charge de la formation.
3. **L'employeur complète la fiche d'engagement** avec précision, et la retourne par mail (adresses mentionnées en haut de la fiche d'engagement) pour validation des missions par le responsable pédagogique.
4. Dès validation de la fiche d'engagement, le CFA transmet à l'employeur la convention de formation à signer ainsi que le CERFA pré-rempli pour la partie Formation et sa notice.
5. L'employeur renvoie au CFA par mail :
 - o la convention de formation signée et visée
 - o et le contrat d'apprentissage CERFA signé par les deux parties (l'employeur et le salarié)
6. Dès réception des documents ci-dessus, le CFA vise le CERFA et le renvoie à l'entreprise.



Au plus tard dans les 5 jours suivant la date de début d'exécution du contrat, l'employeur doit déposer le contrat d'apprentissage CERFA accompagné de la convention de formation conclue avec le CFA à son [opérateur de compétences \(OPCO\)](#) pour valider sa prise en charge financière. Les transmissions se réalisent par voie dématérialisée.

L'OPCO statue sur la prise en charge financière dans un délai de **20 jours** à compter de la réception de l'ensemble des documents.

Autres démarches de la responsabilité de l'employeur :

- Effectuer la **Déclaration Préalable à l'Embauche** (DPAE) auprès de l'URSSAF au plus tard 8 jours après la date du début du contrat. <https://www.due.urssaf.fr/declarant/index.jsf>
- Faire passer une **visite médicale d'embauche**.
- Nommer obligatoirement un maître d'apprentissage pour **encadrer l'alternant**.
 - ① **Des pièces justificatives pourront être demandées** (titre ou diplôme du MA, expérience professionnelle, fiche médicale, autorisation de travail pour les étrangers)
- Conserver une copie intégrale du dossier et donner une copie du contrat au jeune dès le démarrage.

REMUNERATION DE L'ALTERNANT

LE CONTRAT D'APPRENTISSAGE

- L'entreprise s'engage à verser un **saire mensuel** à l'apprenti qu'il soit en entreprise ou en centre de formation.

L'apprenti bénéficie d'une rémunération variant en fonction de son âge ; en outre, sa rémunération progresse chaque nouvelle année d'exécution de son contrat. Le salaire minimum perçu par l'apprenti correspond à un pourcentage du Smic ou du SMC (salaire minimum conventionnel de l'emploi occupé) pour les 21 ans et plus.

Année du contrat	Salaire minimum en % du SMIC		
	de 18 à 20 ans	De 21 à 25 ans	26 ans et plus
1 ^{ère} année	43%	53%*	100%*
2 ^{ème} année	51%	61%*	100%*
3 ^{ème} année	67%	78%*	100%*

* ou du salaire minimum conventionnel de l'emploi occupé s'il est plus favorable que le SMIC

- **La rémunération des apprentis en 2^{ème} année de BUT, en Licence Professionnelle et en 2^{ème} année de Master correspond à une deuxième année de contrat.**
- **La rémunération des apprentis en 3^{ème} année de BUT correspond à une troisième année de contrat.** [Décret n° 2020-373 du 30 mars 2020 \(JO du 31.3.20\)](#), art. 1



Avant de conclure un contrat d'apprentissage, renseignez-vous sur les règles prévues dans la convention collective ou dans l'accord spécifique appliqué dans votre entreprise.

En effet, des minima de rémunération plus élevés peuvent être prévus. N'hésitez pas à vous rapprocher des acteurs de l'apprentissage : OPCO ou chambre consulaire.

<https://travail-emploi.gouv.fr/formation-professionnelle/formation-en-alternance-10751/contrat-apprentissage>

GÉNÉRALITÉS

En cas d'absence non-justifiée de l'alternant (entreprise et centre de formation), l'employeur est en droit de faire une retenue sur salaire.

Fiche d'engagement 2023/2024
BUT 3 Techniques de Commercialisation (TC)
CONTRAT D'APPRENTISSAGE – SECTEUR PRIVE ou EPIC



ⓘ Ce document doit obligatoirement être signé par tous les partenaires avant mise en place du contrat et retourné à : Courriel : frederique.girard@iut-tarbes.fr Copie à : laetitia.amare@iut-tarbes.fr

IMPERATIVEMENT AVANT LA RENTREE

1. L'APPRENTI

NOM et Prénom : Date de naissance :
E-mail : Tél. (portable) :
Parcours : Business Dév. MRC Business International Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

2. L'ENTREPRISE

Raison sociale :
Adresse :
CP : VILLE :
Activité de l'entreprise :
SIRET : Code NAF : Effectif du site :
Code IDCC **obligatoire** : OPCO (Opérateur de Compétences) :
Nom du Responsable des Ressources Humaines :
E-mail : Tél. :
Nom du contact administratif pour la mise en place du contrat :
E-mail : Tél. :

3. LE CONTRAT

Type de contrat : CDD CDI Dates du contrat : Du au
Fin du contrat : doit inclure la date de la soutenance
Nom du maître d'apprentissage : Poste occupé :
E-mail : Tél. :
Missions confiées à l'apprenti (Vous pouvez joindre une fiche descriptive plus détaillée) :

4. LA FORMATION

Ets de formation responsable : **CFA de l'Université Toulouse III - Paul Sabatier MFCA – 31062 TOULOUSE Cedex 9**
N° SIRET de l'organisme de formation : **193 113 842 00010** N° UAI de l'établissement : **0312499Y**
Codes diplômes – RNCP : **BDMRC. : 251 312 02 - RNCP 35357 / Business International : 251 312 03 - RNCP 35355 / Marketing digital : 251 312 04 - RNCP 35354 - Dates de la formation : Du 18/09/2023 au 28/06/2024 – 576 heures**

5. LE FINANCEMENT

Les contrats sont financés par les OPCO sur la base des niveaux de prise en charge définis annuellement par la branche professionnelle dont relève l'entreprise. (Référentiel France Compétences)
ⓘ Pour plus de précisions concernant le montant de prise en charge de la formation, veuillez contacter votre OPCO.

Le conseil d'administration de l'Université Toulouse 3 Paul Sabatier a adopté en séance du 12 décembre 2022 une note tarifaire qui indique que : Pour une **entreprise de plus de 250 salariés**, l'Université facturera un **reste à charge à l'employeur** si ce niveau de prise en charge est en deçà du tarif plancher annuel, affiché à 7100 €, pour une formation de niveau Licence pour l'année 2023-2024.

6. CONTACTS UNIVERSITAIRES

Chef de département : Frédérique GIRARD	frederique.girard@iut-tarbes.fr	05 62 44 42 41
Secrétariat pédagogique : Isabelle BERGEZ	secretariat.tc@iut-tarbes.fr	05 62 44 42 40
Contact contrat d'apprentissage : Laetitia AMARÉ	laetitia.amare@iut-tarbes.fr	05 62 44 42 61

PARTIE RESERVEE A L'ADMINISTRATION IUT

Missions validées
Choix du parcours validé : OUI NON
Signature Responsable Formation IUT

A le

Signature et Cachet de l'entreprise :

août-23		sept-23		oct-23		nov-23		déc-23		janv-24		févr-24		mars-24		avr-24		mai-24		juin-24		juil-24		août-24			
jour	semaine	jour	semaine	jour	semaine	jour	semaine	jour	semaine	jour	semaine	jour	semaine	jour	semaine	jour	semaine	jour	semaine	jour	semaine	jour	semaine	jour	semaine	jour	semaine
1 M	31	1 V	35	1 D		1 M	44	1 V		1 L	1	1 J		1 V		1 L	14	1 M	18	1 S		1 L	27	1 J			
2 M		2 S		2 L	40	2 J		2 S		2 M		2 V		2 S		2 M		2 J		2 D		2 M		2 V			
3 J		3 D		3 M		3 V		3 D		3 M		3 S		3 D		3 M		3 V		3 L	23	3 M		3 S			
4 V		4 L	36	4 M		4 S		4 L	49	4 J		4 D		4 L	10	4 J		4 S		4 M		4 J		4 D			
5 S		5 M		5 J		5 D		5 M		5 V		5 L	6	5 M		5 V		5 D		5 M		5 V		5 L	32		
6 D		6 M		6 V		6 L	45	6 M		6 S		6 M		6 M		6 S		6 L		6 J		6 J		6 M			
7 L	32	7 J		7 S		7 M		7 J		7 D		7 M		7 J		7 D		7 M		7 V		7 V		7 M			
8 M		8 V		8 D		8 M		8 V		8 L	2	8 J		8 V		8 L	15	8 L		8 S	8 M	8 S		8 L	28		
9 M		9 S		9 L	41	9 J		9 S		9 M		9 V		9 S		9 M		9 M		9 D		9 M		9 M			
10 J		10 D		10 M		10 V		10 D		10 M		10 S		10 D		10 M		10 M		10 V		10 L	24	10 M			
11 V		11 L	37	11 M		11 S		11 L	50	11 J		11 D		11 L	11	11 J		11 J		11 S		11 M		11 J			
12 S		12 M		12 J		12 D		12 M		12 V		12 L	7	12 M		12 V		12 D		12 D		12 M		12 V			
13 D		13 M		13 V		13 L	46	13 M		13 S		13 M		13 M		13 S		13 S		13 L		13 J		13 S			
14 L	33	14 J		14 S		14 M		14 J		14 D		14 M		14 J		14 D		14 D		14 M		14 V		14 D			
15 M		15 V		15 D		15 M		15 V		15 L	3	15 J		15 V		15 L	16	15 L		15 M		15 S		15 L	29		
16 M		16 S		16 L	42	16 J		16 M		16 M		16 V		16 S		16 M		16 M		16 J		16 D		16 M			
17 J		17 D		17 M		17 V		17 D		17 M		17 S		17 D		17 M		17 M		17 V		17 L	25	17 M			
18 V		18 L	38	18 M		18 S		18 L	51	18 J		18 D		18 L	12	18 J		18 J		18 S		18 M		18 J			
19 S		19 M		19 J		19 D		19 M		19 V		19 L	8	19 M		19 V		19 D		19 D		19 M		19 V			
20 D		20 M		20 V		20 L	47	20 M		20 S		20 M		20 M		20 S		20 S		20 L	21	20 J		20 S			
21 L	34	21 J		21 S		21 M		21 J		21 D		21 M		21 J		21 D		21 D		21 M		21 V		21 D			
22 M		22 V		22 D		22 M		22 V		22 L	4	22 J		22 V		22 L	17	22 L		22 M		22 S		22 L	30		
23 M		23 S		23 L	43	23 M		23 S		23 M		23 V		23 S		23 M		23 M		23 J		23 D		23 M			
24 J		24 D		24 M		24 V		24 D		24 M		24 S		24 D		24 M		24 M		24 V		24 L	26	24 M			
25 V		25 L	39	25 M		25 S		25 L	52	25 J		25 D		25 L	13	25 J		25 J		25 S		25 M		25 J			
26 S		26 M		26 J		26 D		26 M		26 V		26 L	9	26 M		26 V		26 D		26 D		26 M		26 V			
27 D		27 M		27 V		27 L	48	27 M		27 S		27 M		27 M		27 S		27 L		27 L		27 J		27 S			
28 L	35	28 J		28 S		28 M		28 J		28 D		28 M		28 J		28 V		28 D		28 M		28 V		28 D			
29 M		29 V		29 D		29 M		29 V		29 L	5	29 J		29 V		29 V		29 L		29 M		29 S		29 L	31		
30 M		30 S		30 L		30 J		30 S		30 M		30 M		30 S		30 M		30 M		30 J		30 D		30 M			
31 J				31 M				31 D		31 M				31 D						31 V				31 M			

Rentrée BUT 3

Présence à l'IUT

Présence en Entreprise

Soutenances BUT 3

Fin contrat maxi

Programme formation – BUT TC 3

EN ALTERNANCE

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Parcours BUSINESS DEVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT

Parcours BUSINESS INTERNATIONAL : ACHAT ET VENTE

Parcours MARKETING DIGITAL, E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT

Public visé

Tous publics

Prérequis

Le BUT TC 3 s'adresse à :

- Des étudiants venant de BUT TC 2ème année,
- Des candidats ayant les prérequis liés à la formation visée.

Le BUT s'adresse principalement aux titulaires d'un baccalauréat général ou technologique.

L'admission au cours du cycle de formation est possible par validation d'acquis d'études ou d'expérience. À cet effet, des paliers de réorientation, des passerelles et des enseignements d'adaptation sont mis en place après validation par la commission de la formation et de la vie universitaire ou par une commission ad hoc composée d'équipes pédagogiques issues de plusieurs composantes et présidée par le directeur de l'IUT. Cette commission a pour mission d'apprécier toute demande d'admission et de définir les modalités d'adaptation, d'accompagnement et de réorientation.

Possibilité de validation des acquis professionnels (VA-85).

Jury d'admission sur dossier après entretien individuel.

Objectifs

Le BUT TC forme de futurs cadres intermédiaires capables d'intervenir dans toutes les étapes de la commercialisation d'un bien ou d'un service : de l'étude de marché à la vente en passant par la stratégie marketing, la communication commerciale, la négociation et la relation client. Le titulaire du BUT TC est polyvalent, autonome et évolutif. Il couvre les secteurs d'activités en lien avec les métiers de la vente, du marketing et de la communication sur les marchés français et internationaux.

Cette formation permet d'obtenir un diplôme de l'Enseignement Supérieur niveau 6 (anciennement niveau II), inscrit au RNCP.

Fiche N° [35357](https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35357/) - <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35357/> pour le parcours TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION : BUSINESS DEVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT

Fiche N° [35355](https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35355/) - <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35355/> pour le parcours TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION : BUSINESS INTERNATIONAL : ACHAT ET VENTE

Fiche N° [35354](https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35354/) - <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35354/> pour le parcours TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION : MARKETING DIGITAL, E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT

Compétences visées :

La formation s'articule autour du développement de 5 compétences (3 de tronc commun, et 2 sous la forme d'un parcours à choisir).

La compétence C1 et C2 est développée progressivement au fil des 6 semestres de formation. La compétence C3 uniquement en S1 et S2.

Compétence C1	Conduire les actions marketing
Compétence C2	Vendre une offre commerciale
Compétence C3	Communiquer l'offre commerciale

A l'IUT de Tarbes les étudiants ont le choix entre 3 parcours :

Compétence C4	Business développement et management de la relation client
ou	
Compétence C5	Business international : achat et vente
ou	
Compétence C5	Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

Le développement de ces compétences se fait au travers de modules de cours (nommés Ressources dans le programme national) et de projet (nommés Situation d'Apprentissage et d'Evaluation)

Lieu de formation

- Département TC - IUT de TARBES – 1 rue Lautréamont – 65000 TARBES

Déroulement de la formation

- De Septembre N à Aout N+1 pour le BUT TC 3 - 576 h de formation théorique
- Formation en alternance
- Ce diplôme est accessible en VAE.

Equipe pédagogique

Cheffe de département : Frédérique GIRARD – frederique.girard@iut-tarbes.fr

Responsable alternance : Frédérique GIRARD – frederique.girard@iut-tarbes.fr

Enseignants chercheurs (30%), enseignants (20%) et professionnels qualifiés ayant une activité en lien avec les contenus de la formation (50%).

Mise en place d'un comité de pilotage de la formation incluant usagers, professionnels et enseignants. Il permet de prendre en compte les avis des usagers, les résultats de l'enquête en fin de formation, les évolutions des métiers concernés recensées par les entreprises représentées.

Méthodes et moyens pédagogiques

Méthodes : Cours, travaux dirigés et travaux pratiques, visites sur site, participation à des séminaires et conférences. L'assiduité est obligatoire. Elle fait l'objet de listes d'émargement par demi-journées.

Moyens pédagogiques adaptés : Logiciels professionnels, salles informatiques (1 poste par stagiaire), bibliothèque universitaire avec salle multimédia, centre d'étude des langues.

La pédagogie fait une large place à l'initiative de l'étudiant et à son travail personnel, pour mettre en œuvre les connaissances et les compétences acquises. Stage et projet tutoré donnent lieu à l'élaboration d'un mémoire et à une soutenance orale.

Evaluation de la formation

Les modalités du contrôle permettent de vérifier l'acquisition de l'ensemble des aptitudes, connaissances et compétences constitutives du diplôme. Celles-ci sont appréciées par un contrôle continu intégral mobilisant notamment des mises en situation professionnelle à partir desquelles est demandée une démarche autoréflexive et de démonstration des compétences acquises.

Règles de délivrance du diplôme

Le diplôme portant mention du « Bachelor Universitaire de Technologie » et de la spécialité correspondante, est délivré par le président de l'université sur proposition d'un jury présidé par le directeur de l'IUT et comprenant les chefs de départements, pour au moins la moitié des enseignants-chercheurs et enseignants, et pour au moins un quart et au plus la moitié de professionnels en relation étroite avec la spécialité concernée, choisis dans les conditions prévues à l'article L. 612-1 du code de l'éducation.

Le diplôme est délivré sur la base du contrôle continu. Une validation des connaissances est organisée à la fin de chaque semestre (30 crédits par semestre).

Les universités délivrent au niveau intermédiaire le diplôme universitaire de technologie qui correspond à l'acquisition des 120 premiers crédits européens.

Nombre de personnes par groupe : en moyenne 25 personnes

Contenu de la formation

3^{ème} année BUT TC : 576 heures de formation

Semestre 5 : Tronc commun – 180 h		
Blocs de ressource ou de projet	Ressource	Durée
Ressources	Ressource 5.1 - Stratégie d'entreprise-1	20
	Ressource 5.2 - Négociier dans des contextes spécifiques-1	20
	Ressource 5.3 - Financement et régulation de l'économie	15
	Ressource 5.4 - Droit des activités commerciales-2	15
	Ressource 5.5 - Analyse financière	15
	Ressource 5.6 - Anglais	15
	Ressource 5.7 - LVB	18
	Ressource 5.8 - Expression Communication Culture 5	20
	Ressource 5.9 - PPP-5	10
SAE	SAE 5.1 - Portfolio	20 + 12

Semestre 5 : Parcours – 279 h (Business développement et management de la relation client)		
	Intitulé	Durée
Ressources	Ressource 5.BDMRC.10 Ressources et culture numériques appliquées au business dev et management de la rel client	15
	Ressource 5.BDMRC.11 développement des pratiques managériales	25
	Ressource 5.BDMRC.12 Management de la valeur client	25
	Ressource 5.BDMRC.13 Marketing des services	30
	Ressource 5.BDMRC.14 Pilotage de l'équipe commerciale	25
	SAE	Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise

Semestre 5 : Parcours –279 h (Business international : achat et vente)		
	Intitulé	Durée
Ressources	Ressource 5.BI.10 Ressources et culture numériques appliquées au Business int achat vente	15
	Ressource 5.BI.11 Approvisionnements	20
	Ressource 5.BI.12 Techniques du commerce international	25
	Ressource 5.BI.13 Droit international	20
	Ressource 5.BI.14 Logistique et supply chain	20
	Ressource 5.BI.15 Marketing achat	20
	SAE	Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise

Semestre 5 : Parcours MDEE – 279 h (Marketing digital, e-business et entrepreneuriat)		
	Intitulé	Durée
Ressources	Ressource 5.10 P1 - Ressources et culture numériques appliquées au MDEE	15
	Ressource 5.11 P1 - Management de la créativité et de l'innovation	15
	Ressource 5.12 P1 - Référencement	21
	Ressource 5.13 P1 - Stratégie social media et e-CRM	17
	Ressource 5.14 P1 - Business model 2	20
	Ressource 5.15 P1 - Stratégie de contenu et rédaction web	17
	Ressource 5.16 P1 - Logistique et supply chain	15
	SAE	Développement d'un projet digital

Semestre 6 : ressources – 82 h		
	Ressources tronc commun	Durée
Ressources	Ressource 6.01 Stratégie d'entreprise	15
	Ressource 6.02 Négocier dans des contextes spécifiques	15
	SAE	Stage
	Portfolio	20 +12

Semestre 6 : Parcours – 35 h (Business développement et management de la relation client)		
	Intitulé	Durée
Ressources	Ressource 6.BDMRC.03 Management des comptes clés (KAM)	20
	Ressource 6.BDMRC.04 Nouveaux comportements des clients	15

Semestre 6 : Parcours MDEE – 35 h (Marketing digital, e-business et entrepreneuriat)		
	Intitulé	Durée
Ressources	Ressource 6.MDEE.03 Trafic management - analyse d'audience	20
	Ressource 6.MDEE.04 Formalisation et sécurisation d'un business model	15

Semestre 6 : Parcours –35 h (Business international : achat et vente)		
	Intitulé	Durée
Ressources	Ressource 6.BI.03 Anglais appliqué au business international	17,5
	LVB appliquée au business international	17,5