

MISE EN PLACE DU CONTRAT

- 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 le CERFA pré-rempli avec les éléments à sa disposition pour complétude et modification.
- 5 Dès réception du CERFA complété par l'entreprise, le CFA transmet la convention de formation à signer électroniquement.
- 6 A réception de la convention signée, le CFA transmet le CERFA définitif à signer électroniquement.
- 7 Si l'entreprise donne mandat au CFA, ces documents seront transmis directement à l'OPCO.

Dans le cas contraire, *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 signé accompagné de la convention de formation signée avec le CFA à son *opérateur de compétences (OPCO) pour valider sa prise en charge financière.*

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.

DEMARCHES DE LA RESPONSABILITE DE L'EMPLOYEUR

- Effectuer la **Déclaration Préalable à l'Embauche (DPAE)** auprès de l'URSSAF dans un délai de 8 jours avant la date d'embauche. <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**.
- ⓘ **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.

FINANCEMENT DE LA FORMATION

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).

A titre indicatif, pour l'année universitaire 2024/2025, notre coût de formation de niveau Licence (BUT et licence professionnelle) est de 8 200,00 € annuel. Dans le cadre du développement de partenariats de l'IUT de Tarbes dans la nouvelle Université de technologie de Tarbes, il a été décidé que les conventions de formation seraient établies au montant pris en charge par l'OPCO. Ainsi, il ne sera pas facturé de reste à charge à l'entreprise.

REMUNERATION DE L'APPRENTI

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 ²	Salaire minimum en % du SMIC (OU SMC ¹)		
	De 18 à 20 ans	De 21 à 25 ans	26 ans et plus
2 ^{ème} année BUT Licence professionnelle	51%	61%*	100%*
3 ^{ème} année BUT	67%	78%*	100%*

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

¹ ou du salaire minimum conventionnel de l'emploi occupé s'il est plus favorable que le SMIC

² [Décret n° 2020-373 du 30 mars 2020 \(JO du 31.3.20\)](#)

ⓘ Ce document doit obligatoirement être signé par tous les partenaires AU MINIMUM 8 jours avant le début du contrat et retourné à : frederique.girard@iut-tarbes.fr Copie à : alternance.iut-tarbes@uttop.fr

Fermeture de l'Université de technologie de Tarbes du vendredi 19 juillet midi au lundi 19 août 2024 matin

Merci de compléter ce document de manière numérique et non manuscrite

L'APPRENTI

NOM et Prénom : Date de naissance :

E-mail perso : Tél. (portable) :

Parcours : Business Dév. & MRC Business International Marketing digital

Si vous êtes concernés par l'une des situations suivantes, merci de cocher la case :

Reconnaissance en Qualité de Travailleur Handicapé Inscrit sur la liste des sportifs de haut niveau

L'ENTREPRISE

Raison sociale :

Adresse du lieu d'exécution du contrat :

.....

CP : VILLE :

Activité de l'entreprise :

SIRET du lieu d'exécution du contrat :

Code NAF : Effectif du site : Code IDCC obligatoire :

OPCO régional (Opérateur de Compétences) :

Contacts :

Nom - Prénom du Responsable des Ressources Humaines :

E-mail : Tél. :

Nom – Prénom du contact administratif pour la mise en place du contrat (si différent) :

E-mail : Tél. :

La signature de la convention et du contrat se fera électroniquement. Il est nécessaire d'avoir l'email et le numéro de téléphone portable du signataire.

Nom – Prénom du signataire du contrat :

E-mail (qui réceptionnera le CERFA et le signera électroniquement) :

.....

Portable :

Nom – Prénom du signataire de la convention (si différent) :

E-mail (qui réceptionnera la convention et la signera électroniquement) :

.....

Portable :

Le nom du signataire est celui qui apparaîtra sur le contrat d'alternance.

L'adresse email peut-être celle du signataire OU celle de la personne ayant la délégation de signature.

Attention : *Le message que le signataire recevra sur cette adresse email et qui contiendra le lien vers le contrat d'alternance, ne pourra pas être transféré à une tierce personne.*

NOM et Prénom de l'apprenti :

Parcours : Business Dév. & MRC Business International Marketing digital

LA FORMATION

Business Dév. & MRC	<u>Code diplôme</u> : 251 312 02	<u>RNCP</u> 35357
Business International	<u>Code diplôme</u> : 251 312 03	<u>RNCP</u> 35355
Marketing digital	<u>Code diplôme</u> : 251 312 04	<u>RNCP</u> 35354

Dates de la formation : Du 16/09/2024 au 27/06/2025 Durée de la formation : 576 h

LE CONTRAT

Type de contrat : CDD CDI

Date début contrat : Date fin contrat :

Le contrat doit obligatoirement se terminer au plus tôt le 27/06/2025 et au plus tard le 23/08/2025

Nom et prénom du maître d'apprentissage :

Fonction :

E-mail : Tél. :

LA REMUNERATION *Décret n° 2020-373 du 30 mars 2020 (JO du 31.3.20)*

*La rémunération des apprentis en 3^{ème} année de BUT correspond à une troisième année de contrat.
Si l'apprenti change de tranche d'âge durant son contrat, le taux de rémunération change le 1^{er} jour du mois suivant sa date anniversaire.*

Année du contrat	Salaire minimum en % du SMIC		
	De 18 à 20 ans	De 21 à 25 ans	26 ans et plus
3 ^{ème} année de BUT	67%	78%*	100%*

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

Les rémunérations ci-dessus sont données à titre indicatif et ne constituent que les montants minimums légaux. Si la convention collective de l'entreprise prévoit une rémunération plus favorable, celle-ci doit s'appliquer.

Il appartient à l'employeur de rédiger le contrat d'apprentissage. Le CERFA apprentissage sera transmis pré-rempli avec les éléments à sa disposition par le CFA à la personne en charge de la mise en place du contrat pour complétude et modification avant signature.

LE MANDAT DE GESTION

Le mandat de gestion permet à l'employeur de donner mandat au CFA pour transmettre en ligne le contrat d'apprentissage et les pièces nécessaires directement à l'OPCO.

La mention du mandat de gestion doit obligatoirement être précisée dans la convention de formation.

JE DONNE MANDAT AU CFA (sans contrepartie financière) et je m'engage à lui fournir l'ensemble des informations nécessaires à la bonne exécution de son mandat.

JE REFUSE DE MANDATER LE CFA. Il en est alors de ma responsabilité d'accomplir toutes les formalités nécessaires aux opérations prévues à l'article L. 6224-1 du code du travail et demeure seul responsable de l'accomplissement de ces opérations. Je m'engage à déposer auprès de mon OPCO le contrat d'apprentissage signé par toutes les parties, accompagné de la convention de formation signée et conclue avec le CFA.

NOM et Prénom de l'apprenti :

Parcours : Business Dév. & MRC Business International Marketing digital

MISSIONS CONFIEES A L'APPRENTI – Vous pouvez joindre une fiche de poste ou compléter ci-dessous.

Intitulé emploi occupé par l'apprenti :

Descriptif des missions :

A : Le :

Signature et Cachet de l'entreprise

CONTACTS UNIVERSITAIRES

Responsable formation : Frédérique GIRARD frederique.girard@iut-tarbes.fr 05 62 44 42 41
Contact contrat d'apprentissage : Cindy MAZET alternance.iut-tarbes@uttop.fr 05 62 44 42 19

PARTIE RESERVEE A L'ADMINISTRATION IUT – MISSIONS et PARCOURS VALIDES PAR LA RESPONSABLE

Signature Responsable Formation BUT TC

CALENDRIER ALTERNANCE – ANNEE UNIVERSITAIRE 2024-2025

3^{ème} année BUT TECHNIQUE DE COMMERCIALISATION

Business Développement Management de la Relation Client
 Business International
 Marketing digital

Code diplôme : 251 312 02
 Code diplôme : 251 312 03
 Code diplôme : 251 312 04

RNCP : 35357
 RNCP : 35355
 RNCP : 35354

Dates de la formation : Du 16/09/2024 au 27/06/2025 – Durée 576 heures

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

Rentrée BUT 3

Présence à l'IUT

Présence en Entreprise

Soutenances BUT

Date à définir

Fin de contrat MIN : 27/06/2025

Fin de contrat MAX : 23/08/2025

Programme de formation – BUT TC 3^{ème} année - 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 2^{ème} 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

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

Semestre 5 : Tronc commun – 180 h		
	Intitulé	Durée
Ressources	Ressource 5.1 - Stratégie d'entreprise-1	20
	Ressource 5.2 - Négocier 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

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	80 + 79

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		
	Intitulé	Durée
Ressources	Ressource 6.01 Stratégie d'entreprise	15
	Ressource 6.02 Négociateur 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