PROCEDURE A SUIVRE POUR LA MISE EN PLACE D'UN CONTRAT D'APPRENTISSAGE - SECTEUR PRIVÉ -

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 :
   - la convention de formation signée et visée
   - 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 conclusion 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**.
  - ⓘ 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 - Base du SMIC au 1er janvier 2021 : 1554,58 € brut

LE CONTRAT D'APPRENTISSAGE

- L'entreprise s'engage à verser un **salaire 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.

	Salaire minimum en % du SMIC		
Année du contrat	de 18 à 20 ans	De 21 à 25 ans	26 ans et plus
1ère année	43%	53%*	100%*
2ème année	**51%**	**61%***	**100%***
3ème 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 2ème année de DUT, en Licence Professionnelle et 2ème année de Master correspond à une deuxième année de contrat. *Décret n° 2020-373 du 30 mars 2020 (JO du 31.3.20), art. 1*

CONSEIL

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 minimas 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 2021/2022

2ème année DUT Techniques de Commercialisation (TC)

CONTRAT D'APPRENTISSAGE – SECTEUR PRIVE

ⓘ **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) : .....

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 .....

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

Code du diplôme : **350 312 01** – Fiche RNCP : **2927 - Dates de la formation : Du 20/09/2021 au 08/07/2022**

5. LE FINANCEMENT

Les contrats conclus depuis le 1er janvier 2020 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.

Pour l'année universitaire 2021/2022, le coût fixé par le CFA pour cette formation est de 10.400,00 €.

Un reste à charge peut être demandé à l'entreprise, si le niveau de prise en charge déterminé par la branche professionnelle ne couvre pas la totalité du coût de la formation fixé par le CFA.

Toutefois, dans le cadre de sa politique en faveur du développement de partenariats avec les secteurs économiques, **l'université met en place**, sous certaines conditions, **une réduction tarifaire pouvant aller jusqu'à annuler le reste à charge pour l'entreprise.**

6. CONTACTS UNIVERSITAIRES

Chef de département : Frédérique GIRARD	frederique.girard@iut-tarbes.fr	05 62 44 42 41
Secrétariat pédagogique : Laura DELACROIX	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

A..... le .....

Signature et Cachet de l'entreprise : **Signature Chef de département TC :**

CALENDRIER 2021-2022

Calendrier 2ème année DUT Techniques de Commercialisation

Formation en alternance - Volume horaire : 609 heures de formation

Un contrat d'apprentissage peut démarrer jusqu'à 3 mois avant le début de la formation. (sous réserve d'avoir validé la 1ère année)

sept-21			oct-21			nov-21			déc-21			janv-22			févr-22			mars-22			avr-22			mai-22			juin-22			juil-22			août-22		
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	Début contrat	1	V		1	L		1	M		1	S		1	M		1	M		1	V		1	D		1	M		1	V		1	L	
2	J		2	S		2	M		2	J		2	D		2	M		2	J		2	S		2	L		2	J		2	S		2	M	
3	V		3	D		3	M		3	V		3	L		3	J		3	V		3	D		3	M		3	V		3	D		3	M	
4	S		4	L		4	J		4	S		4	M		4	V		4	V		4	L		4	M		4	S		4	L		4	J	
5	D		5	M		5	V		5	D		5	M		5	S		5	S		5	M		5	J		5	D		5	M		5	V	
6	L		6	M		6	S		6	L		6	J		6	D		6	D		6	M		6	V		6	L		6	M		6	S	
7	M		7	J		7	D		7	M		7	V		7	L		7	L		7	J		7	S		7	M		7	J		7	D	
8	M		8	V		8	L		8	M		8	S		8	M		8	M		8	V		8	D		8	M		8	V		8	L	
9	J		9	S		9	M		9	J		9	D		9	M		9	M		9	S		9	L		9	J		9	S		9	M	
10	V		10	D		10	M		10	V		10	L		10	J		10	J		10	D		10	M		10	V		10	D		10	M	
11	S		11	L		11	J		11	S		11	M		11	V		11	V		11	L		11	M		11	S		11	L		11	J	
12	D		12	M		12	V		12	D		12	M		12	S		12	S		12	M		12	J		12	D		12	M		12	V	
13	L		13	M		13	S		13	L		13	J		13	D		13	D		13	M		13	V		13	L		13	M		13	S	
14	M		14	J		14	D		14	M		14	V		14	L		14	L		14	J		14	S		14	M		14	J		14	D	
15	M		15	V		15	L		15	M		15	S		15	M		15	M		15	V		15	D		15	M		15	V		15	L	
16	J		16	S		16	M		16	J		16	D		16	M		16	M		16	S		16	L		16	J		16	S		16	M	
17	V		17	D		17	M		17	V		17	L		17	J		17	J		17	D		17	M		17	V		17	D		17	M	
18	S		18	L		18	J		18	S		18	M		18	V		18	V		18	L		18	M		18	S		18	L		18	J	
19	D		19	M		19	V		19	D		19	M		19	S		19	S		19	M		19	J		19	D		19	M		19	V	
20	L	RENTREE	20	M		20	S		20	L		20	J		20	D		20	D		20	M		20	V		20	L		20	M		20	S	
21	M		21	J		21	D		21	M		21	V		21	L		21	L		21	J		21	S		21	M		21	J		21	D	
22	M		22	V		22	L		22	M		22	S		22	M		22	M		22	V		22	D		22	M		22	V		22	L	
23	J		23	S		23	M		23	J		23	D		23	M		23	M		23	S		23	L		23	J		23	S		23	M	
24	V		24	D		24	M		24	V		24	L		24	J		24	J		24	D		24	M		24	V		24	D		24	M	
25	S		25	L		25	J		25	S		25	M		25	V		25	V		25	L		25	M		25	S		25	L		25	J	
26	D		26	M		26	V		26	D		26	M		26	S		26	S		26	M		26	J		26	D		26	M		26	V	
27	L		27	M		27	S		27	L		27	J		27	D		27	D		27	M		27	V		27	L		27	M		27	S	
28	M		28	J		28	D		28	M		28	V		28	L		28	L		28	J		30	S		28	M		28	J		28	D	
29	M		29	V		29	L		29	M		29	S					29	M		29	V		31	D		29	M		29	V		29	L	
30	J		30	S		30	M		30	J		30	D					30	M		30	S		30	L		30	J		30	S		30	M	
			31	D					31	V		31	L					31	J					31	M					31	D		31	M	FIN CONTRAT MAX

Période à l'IUT

Période en entreprise

Soutenances

Annexe pédagogique

DUT Techniques de commercialisation

2e année de formation en alternance

L'objectif du DUT Techniques de commercialisation (DUT TC) est de former des attaché.e.s commercia.les.ux, chargé.e.s d'étude, assistant.e.s marketing ou gestionnaires dans les secteurs d'activité tels que la finance, l'assurance-immobilier, le commerce international, la distribution, l'évènementiel, le tourisme ou l'industrie.

Dotés des compétences nécessaires à l'analyse d'un environnement économique et à la création d'entreprise, les titulaires du DUT TC sont en capacité de s'adapter aux évolutions du marché.

Semestre 3 – 348 heures			
UE	Intitulé du module	Volume horaire	
UE31 Elargir ses compétences en gestion	Expression communication culture 3	22	176
	Anglais : langue vivante de spécialité 3	25	
	LV2 : langues vivantes de spécialité 3	25	
	Statistiques probabilités appliquées	22	
	Gestion financière et budgétaire	22	
	Projet personnel et professionnel 3	16	
	Droit commercial	22	
	Technologie de l'information et de la communication 3	22	
UE32 Développer ses performances commerciales	Marketing du point de vente	22	172
	Négociation 3	22	
	Communication commerciale 2	22	
	Marketing direct/Gestion de la relation client	22	
	Environnement international : approche des marchés étrangers et intelligence économique	22	
	Logistique	22	
	Economie générale 2	22	
	Activités transversales 2	18	

Semestre 4 – 261 heures			
UE	Intitulé du module	Durée	
UE41 S'adapter aux évolutions	Expression communication culture 4	22	138
	Anglais : langue vivante de spécialité 4	25	
	LV2 : langues vivantes de spécialité 4	25	
	Environnement international 3 : techniques de commerce international	22	
	E-marketing	22	
	Droit du travail	22	
UE42 Maitriser les outils de management	Psychologie sociale des organisations	22	123
	Management de l'équipe commerciale	22	
	Achat et qualité	22	
	Stratégie d'entreprise	22	
	Entrepreneuriat	22	
	Activités transversales	13	