

Descriptif de la Formation « *Développeur d'Enseigne* » de la Distribution Spécialisée

Historique

C'est afin de répondre au besoin croissant des enseignes qui désirent recruter des développeurs de plus en plus professionnels que PROCOS a décidé de créer en 2000, en partenariat avec ADVANCIA-NEGOCIA, école de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris, membre de la conférence des Grandes Ecoles, une formation spécifique à ce métier.

C'est également dans ce souci constant de répondre aux besoins du terrain que nous avons décidé d'ouvrir cette formation en direction des collectivités locales dès 2009, afin de former des jeunes aptes à développer et manager le commerce au sein des villes.

Formation en alternance très opérationnelle

La formation est dispensée par des enseignants et des intervenants professionnels. La variété des méthodes pédagogiques (mise en situation, cas pratiques, coaching, conférences, ...) favorise une application opérationnelle immédiate et une approche concrète et pratique du métier.

Le rythme d'alternance favorise l'acquisition et la mise en œuvre des compétences professionnelles sur le terrain ainsi qu'une implication directe du jeune développeur dans les décisions relatives au développement de l'entreprise. Sous la houlette d'un senior, le futur développeur pourra expérimenter, étape par étape, les diverses facettes du métier.

■ Profil du jeune développeur d'enseigne junior

Cette formation accueille des titulaires d'un BAC + 2 ou BAC + 3.

■ Durée de la formation

La formation se déroule en 2 ans. Le rythme de l'alternance entre le centre de formation et l'entreprise se décompose de la manière suivante : la première année le jeune apprenti passera 2 semaines par mois en entreprise et 2 semaines à l'école. La deuxième année, la période en entreprise sera de 3 semaines par mois contre 1 semaine à l'école.

■ Statut du candidat à la formation

Contrat d'apprentissage.

■ Validation du Coursus

Le titre de Développeur d'enseigne, certifié de niveau II, enregistré au Répertoire national des certifications professionnelles (RNCP).

Un profil multicompetences au service des enseignes de la distribution spécialisée

Compétences développées par le jeune apprenti au cours de sa formation

■ Objectifs de la 1^{ère} année :

sélectionner le meilleur emplacement dans le cadre du plan de développement

L'apprenti acquiert une solide base commerciale renforcée en droit, gestion et techniques propres à l'immobilier commercial.

Compétences développées

- > réaliser une étude de ville
- > comprendre le cahier des charges d'une recherche réelle (terrain, magasin...)
- > identifier les futurs espaces de vente
- > établir un plan de recherche et prospecter
- > obtenir les informations de toutes sources potentielles
- > évaluer et justifier l'intérêt commercial d'une implantation
- > négocier (vente, achat, extension, transfert, baux commerciaux, en interne ...)
- > soumettre un avant-projet commercial pour un premier accord interne

■ Objectifs de la 2^{ème} année :

Conduire un projet d'implantation de point de vente

L'apprenti intègre les connaissances nécessaires pour devenir un « développeur junior » et se voir confier progressivement de nouvelles responsabilités. Il réalise une mission effective pour son entreprise, son « projet d'implantation » qui fait l'objet d'un mémoire et d'une soutenance orale devant un jury.

Compétences développées

- > suivre les évolutions du secteur d'activité et de l'environnement de l'enseigne
- > maîtriser les éléments juridiques et financiers d'un dossier
- > négocier avec tous types de partenaires
- > analyser la pathologie d'un immeuble et en déduire les coûts

Les enseignes du commerce spécialisé connaissent une expansion rapide en France et à l'international. Le succès de leurs réseaux dépend, pour une part non négligeable, du choix des emplacements des futurs points de vente.

Aujourd'hui dans cette période de crise, les enseignes doivent aussi mieux gérer leur réseau en accélérant ses mutations (extensions, réductions de surfaces, transferts, etc...).

Prendre un jeune en apprentissage durant deux ans, c'est bénéficier d'un vivier de compétences au sein de son entreprise grâce à une formation en alternance très opérationnelle.

Présentation du Contrat d'apprentissage « Développeur d'Enseigne »

■ Qu'est-ce que l'apprentissage ?

Le processus de l'apprentissage consiste à alterner enseignement théorique et pratique en milieu professionnel.

L'apprenti passe au moins la moitié de son temps en entreprise. Dans le cadre de la formation de « Développeur d'Enseigne », celui-ci passe chaque mois, deux semaines en formation suivies de deux semaines en entreprise, cela dès la première année. Ce rythme passe ensuite à trois semaines en entreprise et une semaine en formation la seconde année.

Son accueil est régi par un contrat de travail à durée déterminée de 2 ans de type particulier. Ce contrat comprend une période d'essai de 2 mois. L'embauche de l'apprenti à l'issue de sa formation est facultative.

La formation en apprentissage constitue pour les entreprises un excellent moyen d'obtenir le personnel qualifié qu'elles recherchent.

■ La rémunération de l'apprenti

Le salaire d'un apprenti est proportionnel à l'âge et à l'ancienneté dans le contrat, qui varie de 41 % à 78 % du SMIC. Le SMIC horaire brut au **01/01/2011** est de **9,00 Euros**, soit **1.356** Euros pour 151,67 heures de travail par mois. Au vu du niveau de formation et de l'âge des apprentis, NEGOCIA propose à l'Enseigne un premier niveau de rémunération débutant à 61 % du SMIC pour la première année et à 78 % pour la deuxième année.

Avantages pour l'entreprise

■ Exonérations de charges sociales accordées aux entreprises

Quelles que soient la durée de son contrat et l'entreprise qui l'emploie, l'apprenti ne paie aucune cotisation sociale et son salaire ne supporte ni CSG ni CRDS.

L'employeur est exonéré de tout ou partie des charges salariales et patronales dues au salaire de l'apprenti, selon la taille de l'entreprise*, exception faite des cotisations au titre des accidents du travail et des maladies professionnelles.

Mesure « zéro charges » : une exonération totale de charges sociales pendant 6 mois pour toutes les entreprises de moins de 250 salariés qui embauchent un jeune en alternance supplémentaire.

* Pour les entreprises de moins de 11 salariés : l'exonération est totale sauf accidents du travail et des maladies professionnelles. Pour les entreprises de 11 salariés et plus l'exonération de cotisation de sécurité est totale, pour les autres cotisations, l'exonération porte sur un forfait correspondant à 11 % du SMIC.

■ Aides financières versées aux entreprises

Le contrat d'apprentissage permet à l'employeur de bénéficier, à l'issue de chaque année de formation, d'une Indemnité Compensatrice Forfaitaire (ICF) de soutien à l'effort de formation.

Cette prime, versée par la Région aux employeurs d'apprentis, varie selon les Régions.

Pour les employeurs de la Région Ile de France*, l'Indemnité Compensatrice Forfaitaire est la suivante :

Age de l'apprenti à la date de signature du contrat	Indemnité versée par la Région
Moins de 22 ans	> 1.200 € par année du cycle de formation
	> 300 € par an pour les entreprises d'au plus 250 salariés
22 ans et plus	> 1.200 € par année du cycle de formation
	> 300 € pour les entreprises d'au plus 250 salariés
	> 500 € par an

* si votre enseigne se situe hors Ile-de-France, renseignez-vous auprès de votre Conseil Régional ou de votre Chambre de Commerce.

■ Le crédit d'impôt apprentissage

L'entreprise bénéficie à l'issue de chacune des 2 années de formation d'un crédit d'impôt de 1.600 Euros par apprenti accueilli. Ce crédit est plafonné au montant des rémunérations brutes versées aux apprentis moins les subventions perçues (ICF).

Exemple de calcul du coût d'un apprenti pour l'entreprise : simulation au 1^{er} janvier 2011

Deux sources de coûts pour l'employeur

1. Le salaire net de l'apprenti, soit la rémunération que touche réellement l'apprenti.
2. Les cotisations patronales restant dues.

■ Exemple : Dans le cas d'un apprenti rémunéré à 61 % du Smic

1. Salaire du jeune en apprentissage

Smic horaire* au 01/01/2011 = 9,00 Euros

Salaire horaire du jeune = 9,00 Euros x 61 % = 5,49 Euros

Soit un salaire mensuel = 5,49 Euros x 151,67 heures** = 832,67 Euros

2. Cotisations patronales restant dues

> Pour toutes les entreprises

Cotisations au titre des accidents du travail et des maladies professionnelles

> Pour les entreprises de plus de 10 salariés

Cotisations au titre des accidents du travail, des maladies professionnelles, Assurance chômage, retraite complémentaire, FNAL, versement transport, AGS, AGFF, taxe d'apprentissage, participation formation, participation construction). Une prime de transport peut éventuellement être versée.

* Le SMIC pris en compte est celui en vigueur au 1^{er} janvier 2011.

** Base de 151,67 heures si l'entreprise a adopté les 35 heures.

Taxe d'apprentissage

■ Versement de la taxe d'apprentissage

Le coût réel de la formation est de 12.199 Euros par année de formation. L'entreprise finance la formation suivie par les apprentis à NEGOCIA, via sa taxe d'apprentissage.

L'entreprise doit verser un montant au moins égal au coût réel de la formation dans la limite du Quota* disponible. Si l'entreprise a plusieurs apprentis ou si le Quota disponible est inférieur au coût réel de la formation, le montant à verser est proratisé en fonction du nombre d'apprentis ou réduit au Quota disponible (art L6241.4 et R6241.19 du code du travail).

Le versement s'effectue via votre Organisme Collecteur de Taxe d'Apprentissage (OCTA) en faveur du Centre de Formation des Apprentis NEGOCIA au titre du barème et/ou du quota.

Pour tout renseignement complémentaire concernant le versement de la Taxe d'apprentissage, vous pouvez joindre NEGOCIA à l'adresse mail suivante : svincent@advancia-negocia.fr

* Quota : fraction du montant de la taxe d'apprentissage, obligatoirement consacrée à l'apprentissage proprement dit.

■ Comment obtenir des renseignements complémentaires

> Dispositifs réglementaires et Taxe d'apprentissage

Hocine Toubache – Responsable Apprentissage ADVANCIA-NEGOCIA
Tél. 01.40.64.41.15 - mail : htoubache@advancia-negocia.fr
www.negocia.fr

> NEGOCIA

Stéphanie Ouvray, Responsable de l'Administration des Etudes
8, avenue de la Porte de Champerret - 75838 PARIS Cedex 17
mail : souvray@negocia.fr