





# Groupe CNPC Sport

Le Groupe **CNPC Sport** créé en 1981, collabore avec les entreprises du sport, Fabricants et Distributeurs réunis pour la formation de vrais professionnels du secteur.

**Le CNPC Sport est un formidable tremplin professionnel pour:**

- des étudiants,
- des salariés, des demandeurs d'emploi.
- des créateurs d'entreprise,

**Le CNPC, c'est aussi :**

- des formations / métier **diplômantes** et qualifiantes **de niveau 5 (CQP) au niveau 2 (licence)** en continu ou **en alternance (apprentissage)**.
- **1** réseau de partenaires dynamique, solide, efficace ( FIFAS- FPS- EuroSima- Tous à Vélo)
- **6** sites nationaux : Pau, Grenoble, Quimper, Orléans, Mulhouse, La Réunion
- **30** métiers différents proposés
- **1 800** jeunes formés par an dont 92% accèdent au monde de l'entreprise
- Une équipe professionnelle de **120** formateurs confirmés



# De l'Université de la Glisse à l'Université des marques

**Fort de 12 ans d'expérience et de compétences acquises sur l'Université de la Glisse**, il était naturel aujourd'hui d'adapter ces formations en alternance pour les élargir aux autres secteurs de l'Industrie du sport.

Ouvrir une promotion **Université des Marques** a pour objectif d'apporter:

- une réponse adaptée à la problématique du recrutement
- une formation spécifique pour des **commerciaux**, des **promoteurs**, des **merchandisers** pour les fabricants « été ».
- L'ouverture d'une session dédiée aux marques ayant une saisonnalité « été »

Nous vous proposons **un programme et une formation en apprentissage**

- destinée à tous les fabricants,
- tenant compte des contraintes et de l'activité spécifique des entreprises du sport



# Université des Marques

Accueillir un jeune **en Apprentissage** au CNPC c'est disposer d'une force de vente :

- **complémentaire**
- **professionnelle et opérationnelle**
- **disponible sur les périodes de fortes activités**



# Contenu pédagogique

- Techniques Produits Sports/marchés 217 h
- Environnement commercial & économique 70 h
- Technique de négociation, organisation tournée commerciale 144 h
- Marketing, merchandising et stratégie 126 h
- Droit, comptabilité, gestion 154 h
- Langues 105 h
- Méthodologie et efficacité personnelle 80 h
- Études terrain 196 h
- Mémoire 167 h
- Salons 50 h
- Contrôle des connaissances 41 h

**Total : 1350 heures réparties en 38.5 semaines sur 2 ans**



# Les avantages commerciaux

- **1 planning** de formation adaptés à l'activité spécifique des fabricants  
Forte activité : **les jeunes sont en entreprise**  
Faible activité : **les jeunes sont en formation au CNPC**
- **Formation spécifique** au secteur et au métier  
Possibilité de se constituer un vivier de futurs commerciaux
- **Le contrat d'apprentissage est un CDD de 2 ans**
  - période d'essai de 2 mois obligatoire
  - aucune obligation d'embauche au terme du contrat
- **Formation gratuite et rémunérée** pour le jeune apprenti
- L'organisation pratique, logistique et administrative est assurée par les services du CNPC



# Les avantages financiers

## SALAIRE DE L'APPRENTI

- Minimum légal **53%** du SMIC la 1<sup>o</sup> année, **61%** du SMIC la 2<sup>o</sup> année  
→Préconisation du CNPC : minimum de **70%** du SMIC
- **Exonération partielle des charges** patronales et salariales pour les entreprises de + 10 salariés (+/-18 %), **exonération totale** pour les entreprises de - 10 salariés
- **Prime de soutien** à la formation : **minimum 1000€ par an** et **jusqu'à 2500€** en fonction des régions
- **Crédit d'impôt** de **1600 € par an** et par apprenti
- **Aide à l'embauche** de l'apprenti : **1800€**
- L'apprenti ne fait pas partie de l'effectif social
- Coût de la formation pour l'entreprise adhérente FIFAS : 3000 à 4000 € par an/apprenti, **imputable totalement sur la taxe d'apprentissage due** ou sous forme de subvention



# Rétroplanning ETE

- Déc. 2010 janv. 2011 : Définition des postes par les fabricants
- Février 2011 : Réception des candidatures par le CNPC  
Présélection par le CNPC à Paris, Grenoble et Pau et envoi des dossiers aux fabricants
- 1<sup>o</sup> quinzaine mars 2011 : Sélection avec les fabricants
- 3<sup>o</sup> semaine mars 2011 : Mise en place des contrats d'apprentissage
- 18 avril 2011 : Démarrage au CNPC



# Planning ETE UNIVERSITÉ DES MARQUES

contrat apprentissage **1350 H**

Date	Lieu	Nbre semaines
<b>28 mars au 15 avril 2011</b>	<b>Entreprise</b>	<b>3</b>
<b>18 avril au 27 mai 2011</b>	<b>CNPC*</b>	<b>6</b>
<b>30 mai au 30 septembre 2011</b>	<b>Entreprise</b>	<b>18</b>
<b>10 octobre au 16 décembre 2011</b>	<b>CNPC*</b>	<b>10</b>
<b>19 décembre au 30 mars 2012</b>	<b>Entreprise</b>	<b>15</b>
<b>2 avril au 1 juin 2012</b>	<b>CNPC*</b>	<b>9</b>
<b>04 juin au 28 septembre 2012</b>	<b>Entreprise</b>	<b>17</b>
<b>1 octobre au 26 octobre 2012</b>	<b>CNPC*</b>	<b>4</b>
<b>29 octobre au 23 novembre 2012</b>	<b>Entreprise</b>	<b>4</b>
<b>26 novembre au 21 décembre 2012</b>	<b>CNPC*</b>	<b>4</b>
<b>24 décembre 2012 au 23 février 2013</b>	<b>Entreprise</b>	<b>13</b>
<b>25 février au 27 mars 2013</b>	<b>CNPC</b>	<b>5</b>

Total de 37,5 semaines + 1 semaine / an en fonction des salons 2011-2012

\*déplacement entreprise - CNPC pris en charge par le CNPC sur la base tarif SNCF 2ème classe avec carte 12-25 ans



# ENTREPRISES / FIFAS / CNPC

**Le comité de pilotage « Université des Marques »**

**Objectif** : adapter collégialement la formation et les recrutements aux attentes des entreprises

- Apporter les axes d'amélioration de façon réactive et continue
- Analyser les besoins des entreprises
- Analyser le déroulement de la formation CNPC (conseil pédagogique)
- Valider les recrutements et le niveau scolaire des apprentis



# Ils ont fait confiance au CNPC



12 ans d'expérience avec l'Université de la Glisse ..... et bien d'autres partenaires.



# Campagne de communication

La campagne de communication s'articule autour des **actions** suivantes :

- Presse nationale (L'Equipe) et Presse quotidienne régionale Sud Ouest et Rhône Alpes
- Campagne **adword** sur internet (achats de liens commerciaux)
- **Mailing** (Pole Emploi, Missions Locales)
- Site internet **CNPC** (bandeau animé)

**CNPC**  
L'école du commerce du sport

recrute et forme en alternance des  
**Commerciaux promoteurs des ventes**  
pour les fabricants du sport

**CNPC.FR**

Vous êtes dynamique, mobile, disponible, de l'ambition à revendre, l'esprit d'entreprise, titulaire du BAC avec ou sans expérience professionnelle, rejoignez-nous !  
Formations H/F **EN ALTERNANCE** sur 2 ans, **GRATUITES ET RÉMUNÉRÉES** validées par un titre de niveau 3.  
Contact :  
Ghislaine DOMENGINE . 05 59 62 79 99  
g-domengine@cnpc.fr

Recrutement en cours



# Marche à suivre

**Faites nous part de vos besoins au plus tôt (définition précise des postes) et du planning qui vous intéresse.**

**En fonction de votre demande, nous mettrons en place une campagne de recrutement via divers médias et nos réseaux CNPC.**

**Nous nous engageons à vous présenter des candidats que nous aurons validés et testés au préalable.**

**[Cette démarche est totalement gratuite.](#)**



**CNPC Sud . PAU . Siège social**  
**Campus Sport et Commerce**  
**Avenue Marie André Ampère**  
**BP 70309 - 64237 LESCAR Cedex**  
**Tél : 05 59 62 76 70**  
**Fax : 05 59 62 98 45**  
**[www.cfa@cnpc.fr](http://www.cfa@cnpc.fr)**

## **Contacts**

**Olivier CASTERAA**

**06 73 70 61 57    o-casteraa@cnpc.fr**

**Ghislaine DOMENGINE**

**05 59 62 79 99    g-domengine@cnpc.fr**