LA TAXE D'APPRENTISSAGE

INVESTIR
CHOISIR
RECRUTER

ENACOM
ECOLES NANTAISES DE COMMERCE - ENC Group

ENSEC
ECOLES NANTAISES DE COMMERCE - ENC Group

ENCIA
LYCEE PROFESSIONNEL PRIVE - LPP

ENC NANTES
ECOLES NANTAISES DE COMMERCE Group
ENACOM • ENSEC • ENCIA

Développer,
grandir, croître,
accroître,
augmenter,
pérenniser,
fidéliser...

Si ces mots font partie de votre vocabulaire professionnel, sachez que les jeunes de nos écoles parlent le même langage ! Pour nous, l'objectif est de préparer nos jeunes à développer leur savoir-être professionnel et le chiffre d'affaires de nos partenaires!

La taxe d'apprentissage est le seul impôt dont vous pouvez choisir le bénéficiaire. Alors profitez-en pour faire un investissement qui vous ressemble et … qui vous rapporte !

COMMENT VERSER VOTRE TAXE D'APPRENTISSAGE À L'ENC?

La taxe d'apprentissage comprend deux parts :

- La première est réservée au financement de l'apprentissage, son montant est de 87 %.
- La seconde, 13%, est destinée au financement des formations technologiques et professionnelles. Les entreprises peuvent aider directement les écoles de l'enseignement technologique ou professionnel de leur choix

Vous pouvez nous aider grâce au versement de cette deuxième part (solde libératoire) qui est versé directement aux établissements ENACOM, ENSEC ou ENCIA avant le 31 mai. En retour de votre versement par chèque ou par virement, nous vous adresserons un reçu libératoire qui sera à adresser à votre OPCO.

ENSEC, ENACOM, ENCIA

EN CHIFFRES

- 1150 étudiants chaque année
- 28 formations supérieures de Bac à Bac+5
- + de 130 « Petits Déjeuners » conférences entreprises / an
- 80 permanents
- + de 250 intervenants professionnels / an
- + de 1000 stages en entreprise / an
- + de 200 stages à l'étranger / an
- + de 350 élèves en alternance / an
- + de 94 % des étudiants obtiennent un diplôme Bac+3
- + de 96 % des étudiants diplômés déclarent être satisfaits ou très satisfaits de leur parcours.

LES ENTREPRISES TÉMOIGNENT

« Lucille (…) était très efficace, intéressée, attentive, hyper mature pour son âge et son niveau de formation ! »

Alexandra DELETANG CHESNEAU
Resp. Communication O SPECTACLES
à propos d'une étudiante en 1è année de BTS Communication

« (…)L'implication de l'étudiant, ses capacités d'adaptation au sein d'un service ou d'une entreprise, sa disponibilité et son agilité d'esprit constitue les savoir-être nécessaires au succès de tout stagiaire »

Alain MORVANT Direction Industrielle Sopra Real Estate Software

INVESTIR

En soutenant le projet pédagogique spécifique de nos écoles

Plan d'investissement de la taxe :

1. **Renouveler, mettre à jour et maintenir le parc informatique** (achats d'ordinateurs, vidéoprojecteurs, imprimantes, bornes wifi, serveurs, mise en place d'Espaces Numérique de Travail...)

2. **Offrir des cours de soutien** aux étudiants en difficulté

3. **Renforcer les moyens pédagogiques** (logiciels, intervenants professionnels, achats de livres, revues…)

Projet

- ◊ Développer la culture d'entreprise
- ◊ Aider les jeunes à définir leur projet professionnel...
- ◊ Favoriser l'ouverture d'esprit et le professionnalisme des étudiants
- ◊ Augmenter la réussite des jeunes diplômes reconnus

Accueillir un étudiant en stage ou en contrat d'apprentissage est un bon moyen de former aux spécificités de votre entreprise, des postes occupés et de tester les jeunes.

CHOISIR

Un jeune et développer son professionnalisme

1. Proposer des stagiaires fiables et efficaces, correspondant au profil de poste recherché (compétences et connaissances) en fonction de vos besoins

2. Développer le professionnalisme des étudiants : cursus en alternance, suivi en entreprise, rencontres de professionnels...

3. Créer de nouvelles filières correspondant aux mutations économiques et répondant aux besoins actuels (développement durable, formation professionnelle…)

RECRUTER

Des professionnels dynamiques… et opérationnels

Plan d'action en 3 points :

1. Nos écoles organisent régulièrement des visites d'entreprises en France et à l'étranger afin de faire découvrir différents secteurs d'activité, ou des métiers…

2. Nous vous aidons dans vos recrutements : diffusion des offres d'emplois auprès de notre réseau d'étudiants et d'anciens.

3. L'ENACOM, l'ENSEC et l'ENCIA proposent aux étudiants de réaliser des missions pour les entreprises régionales tout au long de l'année : inventaires, ventes de produits, animations commerciales, enquêtes ….

CONTACTS

ENSEC

Jean-Philippe Martin

Tel : 02 40 48 41 13

Mail : jp.martin@enc-nantes.fr

ENACOM - ENCIA

Olivier Douillard

Tel : 02 40 48 40 24

Mail : odouillard@enc-nantes.fr

Une aide concrète bénéficiant directement aux élèves

Renvoyez-nous votre promesse de versement

EN INITIAL

Bac pro*

◊ Vente

◊ Commerce

BTS*

◊ Management Commercial Opérationnel

◊ Tourisme

◊ Commerce International

◊ Support à l'Action Managériale

◊ Communication

◊ Comptabilité Gestion

◊ Technico-commercial option bois et matériaux

3ème année, Bachelor

◊ Bachelor Marketing

◊ 3ème année à l'étranger – Bachelor of Arts

***Formations sous contrat avec l'Etat habilitées à recevoir la taxe d'apprentissage**

EN ALTERNANCE

BTS

◊ Gestion de la PME

◊ Management Commercial Opérationnel

◊ Négociation et Digitalisation de la Relation Client

3ème année, Licence

◊ Licence Professionnelle Commerce Distribution Marketing des Services et de la Relation Client

◊ Licence Professionnelle Commerce Distribution Marketing de la Distribution

◊ Licence DEG Commerce Vente Marketing

Spé Marketing digital, Luxe et Haut de Gamme, Développement Durable, Négociateur d'Affaires et Immobilier

◊ • Licence DEG Commerce Développement International

Spé Développement Export/Marketing et Achat Import/ Logistique

◊ • Licence DEG Gestion des Organisations

Spé Gestion et Management et Management et RH

◊ 3ème année Communication, Événementiel & Marketing

Master

◊ Master Marketing Vente

◊ Bac+4/5 Management de Projets Innovants

◊ Bac+4/5 Communication

◊ MSc international Business