

Projet tutoré:

Taxe d'apprentissage



Remerciements

Pour commencer nous remercions notre professeur tuteur Mr Lionel Chautru pour nous avoir aidé dans l'élaboration de ce projet.

Nous remercions également les deuxièmes années pour leur aide, leur soutien et leur sympathie.

Enfin, nous tenons à adresser nos remerciements aux entreprises qui ont acceptées de nous répondre et de reverser la taxe à notre IUT.



Sommaire

Introduction	1
●Qu'est-ce-que la taxe d'apprentissage ?	1
●Pourquoi avoir choisi la taxe d'apprentissage ?	2
Intitulé de la mission	3
Plan d'action.....	4
●Réaliser comment ? Pourquoi ?.....	6
1) Etude des saisies excel.....	6
2) Elaboration du plan d'appel.....	7
3) Appel téléphonique	7
4) Référencement des entreprises	7
Retour d'expérience.....	8
●Qu'est-ce-qui a marché ? N'a pas marché ?	8
●Conseils :	8
●Pourquoi ça n'a pas marché?.....	9
●Possibilités d'amélioration :	9
Annexes.....	10
Les réunions	11
Script téléphonique.....	13
Répartition des tâches	14
Entreprises à contacter	14



Introduction

• Qu'est-ce-que la taxe d'apprentissage ?

La Taxe d'Apprentissage est un prélèvement obligatoire de l'état sur l'entreprise qui vise à financer le développement de l'enseignement technologique et professionnel et de l'apprentissage.

Elle est due principalement par les entreprises employant des salariés et exerçant une activité commerciale, industrielle ou artisanale.

Son montant est calculé sur la base des salaires versés par ces employeurs.

Chaque année, elle est due avant le 1er mars, par les entreprises qui remplissent les conditions suivantes:

- avoir au moins 1 salarié,
- être soumise à l'IS (Impôts sur les Sociétés) ou à l'IR (Impôt sur le Revenu) au titre des BIC (Bénéfices Industriels et Commerciaux).

La taxe d'apprentissage ne doit pas être confondue avec la participation des employeurs au développement de la formation professionnelle continue dont les règles de financement diffèrent.



● Pourquoi la taxe d'apprentissage ?

Au début de l'année, les professeurs nous ont distribués des fiches de renseignements à compléter au sujet de nos centres d'intérêts afin qu'ensuite nous soions attribués des projets tutorés qui puissent nous correspondre. En effet, nous avons, en ce qui nous concerne, stipulé que nous possédions des facilités pour communiquer. Le but de ce projet étant de démarcher des entreprises c'est peut-être cet élément qui a été déterminant.

Il a cependant été un peu décevant pour nous de ne pas pouvoir choisir le projet comme on le souhaitait comme cela c'était passé les années précédentes. Néanmoins il est compréhensible que dans un souci d'organisation cette façon de faire soit plus adaptée.

Au départ, quand on a su que le projet tutoré qui nous avait été attribué était celui-là, nous avons été un peu déçus car les autres projets nous paraissaient plus intéressants. Toutefois, une fois que l'on y est, on ne réagit plus du tout de la même façon. En effet, ce projet est très intéressant et enrichissant dans la mesure où il nous est demandé de contacter des entreprises par téléphone et donc de réaliser auparavant un script téléphonique. Cela nous a donc beaucoup appris et servi, notamment pour les cours de négociation. Ainsi, il a fallu négocier avec certaines entreprises qui étaient indécises quant au fait de nous verser la taxe d'apprentissage ou de la reverser à un autre établissement. De plus, dans le second semestre, nous avons commencé les cours de phoning dans le cadre de la négociation et nous avons également appris à rédiger des scripts téléphoniques. L'ayant fait auparavant pour ce projet, cela nous a aidé et nous a permis d'avoir moins de difficulté.

D'autre part, en participant à ce projet tutoré, on se rend et on se sent utile puisque l'argent récolté est reversé à l'IUT TC de Bayonne. Ainsi, cet argent va permettre de financer le matériel du département Techniques de Commercialisation tel que les chaises, les tables. Ce projet est donc indispensable pour assurer le renouvellement du matériel et il permet d'acquérir des connaissances et de les mettre en pratique.

En conclusion, nous avons pris beaucoup de plaisir à faire ce projet et le fait de se sentir utile, de « servir à quelque chose », nous a poussé à mener à bien ce projet et à le reconduire les années suivantes.



Intitulé de la mission

Notre mission se divise en 5 points :

- Définition de la Taxe d'apprentissage
- Prise de connaissance des différentes entreprises
- Mise en place des objectifs
- Démarchage des entreprises
- Analyse des résultats
- Rédaction du Rapport.

Ce projet ne se résume pas seulement au démarchage des entreprises. Nous devons également effectuer un travail d'information pour mettre à jours nos connaissances, puis effectuer un travail d'analyse.



Plan d'action

● Réaliser comment ? Pourquoi ?

Après avoir effectué les recherches concernant la taxe d'apprentissage nous avons du mettre en pratique ces connaissances.

1) Etude des saisies excel

Dans un premier temps nous avons travaillé sur les saisies excel fournies par Mr Chautru. Ces documents constituent un élément essentiel au bon déroulement de l'étude. En effet nous avons retrouvé tous les noms et coordonnées des entreprises ayant versé la taxe d'apprentissage à l'iut ces 3 dernières années.

A partir de cela a débuté une étude minutieuse de chaque cas pour sélectionner au total une vingtaine d'entreprises à relancer.

Différents critères ont été utilisés :

- Versement moins important que l'année précédente
- Versement important
- Entreprise du réseau de connaissance (proximité, contact, stage)
- Entreprise consacrant un financement en constante évolution



2) Elaboration du plan d'appel

Une fois les sociétés sélectionnées nous nous sommes répartis chacune d'entre-elles de façon à améliorer notre efficacité au niveau des contacts téléphoniques.

Une autre étape de notre mission se met en place :

Définition du plan d'appel à suivre de façon à être un maximum convaincant face à notre interlocuteur et de ne rien laisser au hasard.

3) Appel téléphonique

Le but de l'appel :

- Obtenir des informations sur le budget envisagé par l'entreprise pour l'année 2008.
- Définir un rendez-vous direct avec celle-ci.
- Acquérir un accord de versement de leur part.
- Dans le cas où les entreprises ne souhaitent plus verser, en connaître les raisons.

4) Référencement des entreprises

Le référencement des informations est indispensable pour le travail à effectuer dans les années suivantes. Cela permettra une meilleure connaissance et de meilleures relations avec les entreprises.



Retour d'expérience

•Qu'est-ce-qui a marché ? N'a pas marché ?

Dans l'ensemble on peut dire que le projet tutoré s'est plutôt bien passé. En effet, la somme de travail et les actions téléphoniques se sont déroulées dans de très bonnes conditions pour chacun d'entre-nous, dans la plupart des cas. Le plan d'action, la répartition des tâches, et une bonne cohésion nous ont permis d'être efficace chacun de notre côté ainsi que lors des séances en groupe.

Le seul point négatif évoqué a été le lancement tardif du projet tutoré ainsi peut être que la trop grande liberté d'action laissée.

•Conseils :

- Se donner un but à atteindre (nombre d'entreprises, chiffre à faire, ...).
- Dès le début sélectionner un maximum d'entreprises et se les répartir.
- Faire des réunions régulières pour faire le point.
- S'arranger pour faire des réunions avec tout le monde.
- Faire un compte rendu de chaque réunion (date, objet, durée, ...) pour connaître l'avancée du projet et permettre aux absents de se mettre à jour.
- Rencontrer le personnel responsable de la taxe d'apprentissage au sein de l'IUT.
- Du fait des relations établies avec les entreprises, il serait intéressant de reconduire ce projet à l'année prochaine.



● Pourquoi ça n'a pas marché?

- Le principal problème a été que le projet s'est lancé trop tardivement par rapport à la date d'échéance (fixée au 1er mars), de meilleurs résultats auraient été possible grâce à une meilleure organisation.
- La recherche d'entreprise s'est faite uniquement sur la base de données des années précédentes et plus précisément sur celles dont la taxe avait baissée.
- Enfin ce projet pourrait essayer dans les années à venir de se rendre plus intéressant.

● Possibilités d'amélioration :

- Se mettre à travailler à la taxe d'apprentissage dès le début de l'année.
- Présenter un power point aux prochains premières années.
- Envoyer un mail animé aux entreprises sélectionnées.
- Faire passer une annonce publicitaire dans la presse.
- Aller se renseigner auprès des autres iut pour démarcher leurs entreprises partenaires.
- Donner un nombre important d'entreprises à appeler tout au long de l'année.
- Sélectionner les entreprises versant un budget élevé à l'IUT qui seront susceptibles de payer une taxe plus importante l'année prochaine.
- Démarcher de nouvelles entreprises en leur envoyant une brochure de l'IUT, en les invitant à venir visiter les locaux.
- Créer un fichier avec toutes les entreprises ayant accueilli un étudiant en stage afin de les relancer pour payer la taxe d'apprentissage.
- Envoyer une lettre de remerciement.



Conclusion

Nous avons consacré beaucoup de notre temps libre à ce projet notamment lors des grèves. Cela nous a permis d'avancer rapidement et d'être fin prêts pour le 28 Février, date limite de versement.

Grâce à la bonne entente du groupe et à la bonne volonté de chacun, nous avons réussi à remplir notre mission.

Nous avons découvert ce projet avec un peu d'appréhension, aucun de nous n'en connaissait le fonctionnement et l'utilité de cette taxe d'apprentissage. En travaillant tout au long de l'année, avec l'aide et l'expérience des deuxièmes années, nous avons pu prendre conscience de l'importance de ce projet qui permet de financer du matériel pour améliorer l'enseignement dispensé à l'IUT.

L'expérience que l'on a pu capitaliser nous a permis d'envisager de nouveaux projets pour l'améliorer encore l'année prochaine.



Annexes



Les réunions

- 6 novembre 2008 : Première réunion.

Les deuxièmes années nous ont expliqués ce qu'était la taxe d'apprentissage, le travail qu'ils avaient effectué l'année précédente ainsi que les objectifs à atteindre.

- 20 novembre 2008 : Présentation des fichiers Excel avec toutes les coordonnées des entreprises. De plus, nous nous sommes fixés l'objectif de démarcher de nouvelles entreprises.
- 29 janvier 2009 : Bilan de ce qui a été fait. Réalisation d'un tableau récapitulatif des entreprises sélectionnées avec les montants de leurs versements pour chaque année.

Réalisation d'un graphique montrant les différentes évolutions pour chaque entreprise.

Réalisation d'un script téléphonique et répartition des tâches (entreprises à contacter pour chacun d'entre-nous).

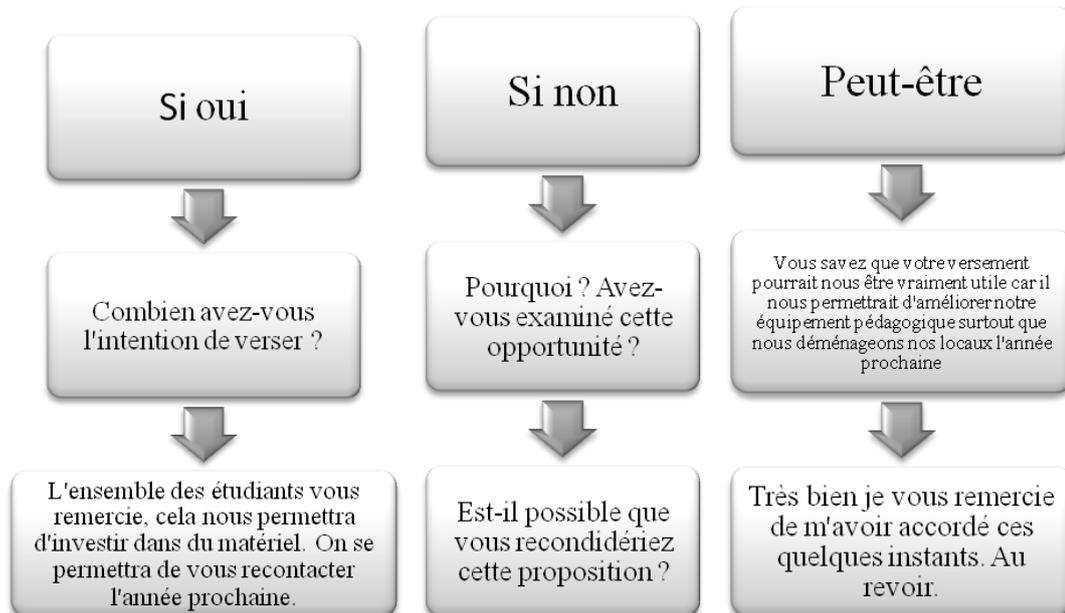
- 11 février 2008 : Recherche des numéros de téléphone des entreprises et mise en commun de l'avancement du projet. Fixation d'une date pour démarcher les entreprises.
- Jeu-di 21 février 2008 : Prise de contact avec quelques entreprises.
- Vendredi 14 mars 2008 : Mise en commun des entreprises contactées et des résultats obtenus. Contenu du rapport.



Script téléphonique

Bonjour Monsieur/Madame, je suis bien chez X ? Je me présente, je suis
Monsieur/Mademoiselle X de l'IUT TC de Bayonne.

Je vous appelle au sujet de la taxe d'apprentissage dans le cadre d'un projet tutoré
universitaire. Je voudrais savoir si cette année vous aviez l'intention de la verser à l'IUT de
Bayonne ?

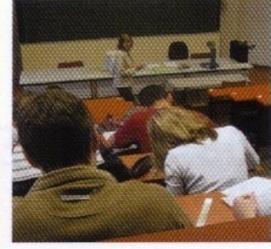
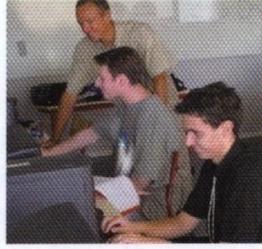


Répartition des tâches

Entreprises à contacter

- Crédit agricole
- Adagio
- Leclerc
- But
- Conforama
- Décathlon
- Société Générale
- Virgin
- Castorama
- CIC société bordelaise
- Rip Curl
- Champion
- France télécom
- S3G Com
- BNP Paribas
- LCL Crédit Lyonnais
- Bureau Veritas
- Ducru
- Artisanat Meubles
- Conception et ingénierie de système
- France Loisir
- Intersport
- Oxbow
- Carrefour
- Guyenne et Gascogne





TAXE APPREN TISSAGE

Devenez
partenaire
de l'avenir
du Pays basque



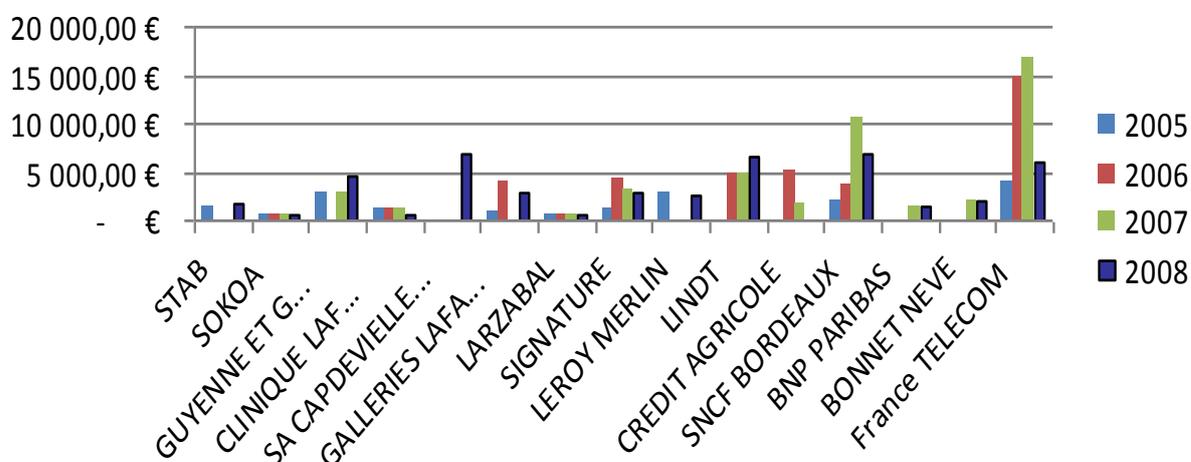
INSTITUT UNIVERSITAIRE
DE TECHNOLOGIE
DE BAYONNE / PAYS BASQUE



Evolution des versements

	2005	2006	2007	2008
STAB	1 441,00 €	- €	- €	1 700,00 €
SOKOA	653,00 €	608,00 €	500,00 €	495,00 €
GUYENNE ET GASCOGNE	3 000,00 €		3 000,00 €	4 490,50 €
CLINIQUE LAFARGUE	1 052,00 €	1 222,00 €	1 022,00 €	606,00 €
SA CAPDEVIELLE ET FILS	- €	- €	- €	7 000,00 €
GALLERIES LAFAYETTE	1 000,00 €	4 000,00 €	- €	3 000,00 €
LARZABAL	600,00 €	500,00 €	561,00 €	500,00 €
SIGNATURE	1 280,00 €	4 341,00 €	3 011,00 €	2 983,00 €
LEROY MERLIN	2 809,00 €	- €	- €	2 562,00 €
LINDT	- €	5 000,00 €	5 000,00 €	6 589,00 €
CREDIT AGRICOLE	- €	5 023,00 €	1 827,00 €	- €
SNCF BORDEAUX	2 000,00 €	3 720,00 €	10 500,00 €	7 000,00 €
BNP PARIBAS	- €	- €	1 500,00 €	1 500,00 €
BONNET NEVE	- €	- €	2 000,00 €	2 000,00 €
France TELECOM	4 000,00 €	15 000,00 €	17 000,00 €	6 000,00 €

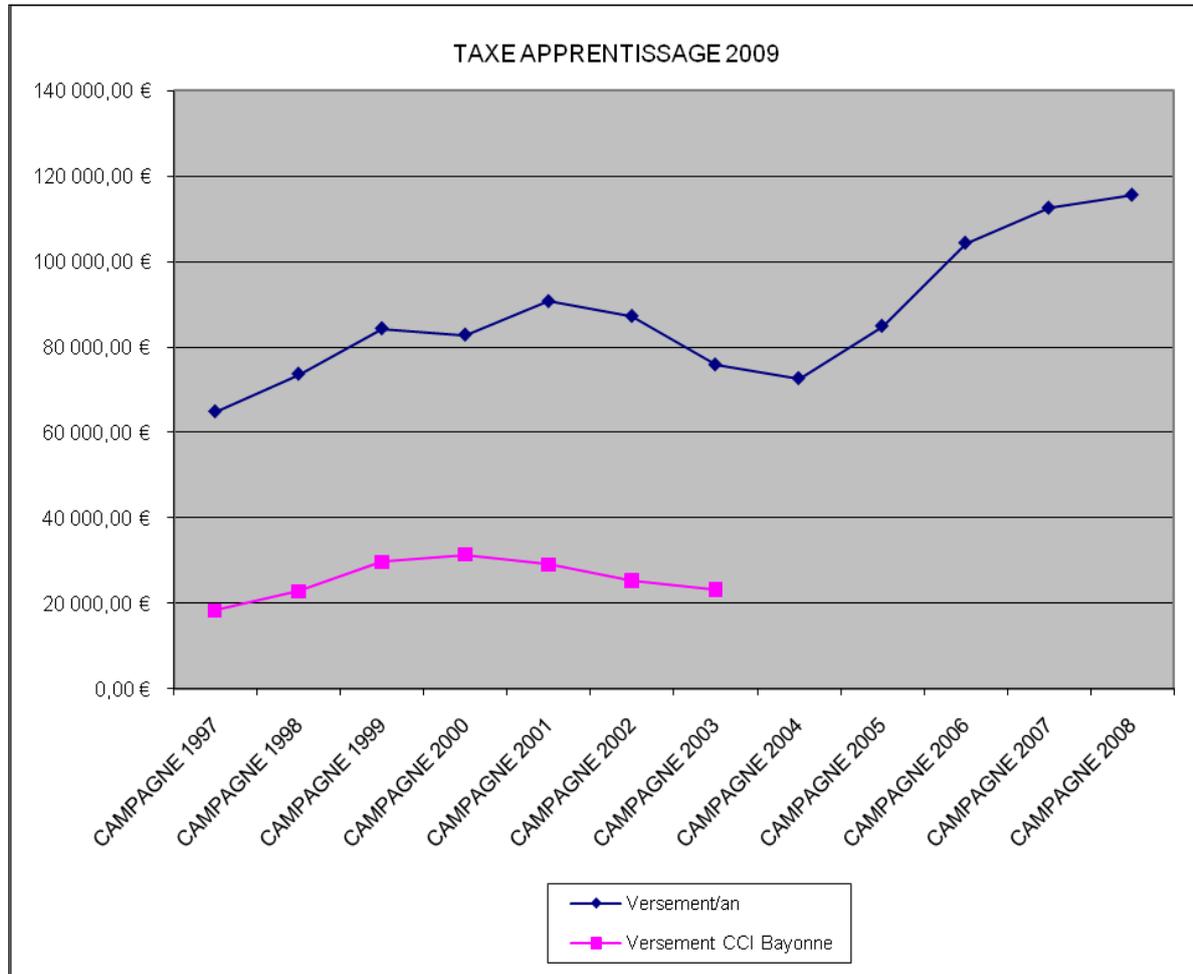
Résultat du phoning 2008 par rapport aux années précédentes



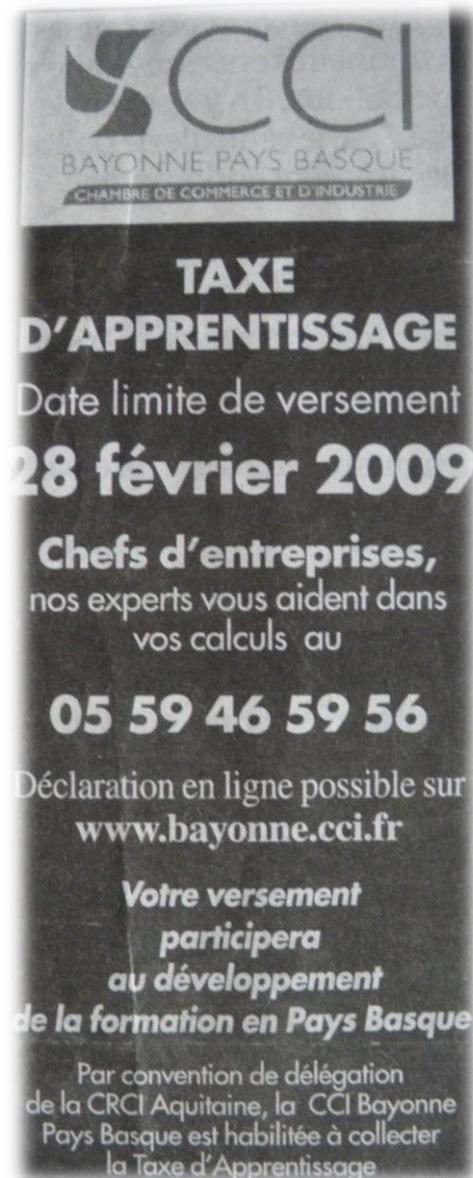
*VERSEMENT DE LA TAXE
D'APPRENTISSAGE 2004 sur salaires
2003*

	Montant total des sommes versées/an		VERSEMENT CCI BAYONNE		OBSERVATIONS
	Eq. En Francs		Eq. En Francs		
<i>CAMPAGNE 1997</i>	64 898,61 €	425 707,00 F	18 476,36 €	121 197,00 F	
<i>CAMPAGNE 1998</i>	73 707,42 €	483 489,00 F	22 927,87 €	150 397,00 F	
<i>CAMPAGNE 1999</i>	84 372,30 €	553 446,00 F	29 809,27 €	195 536,00 F	
<i>CAMPAGNE 2000</i>	82 879,98 €	543 657,04 F	3 467,31 €	206 412,04 F	
<i>CAMPAGNE 2001</i>	90 738,58 €	595 206,09 F	29 222,21 €	191 685,14 F	
<i>CAMPAGNE 2002</i>	87 254,51 €	572 352,07 F	25 407,77 €	166 664,05 F	
<i>CAMPAGNE 2003</i>	75 882,67 €	478 416,47 F	23 293,20 €	152 793,38 F	
<i>CAMPAGNE 2004</i>	72 685,31 €	476 784,38 F	0,00 €	0,00 F	21/02/2008





La taxe d'apprentissage vu dans la presse



CCI
BAYONNE PAYS BASQUE
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

**TAXE
D'APPRENTISSAGE**

Date limite de versement
28 février 2009

Chefs d'entreprises,
nos experts vous aident dans
vos calculs au

05 59 46 59 56

Déclaration en ligne possible sur
www.bayonne.cci.fr

**Votre versement
participera
au développement
de la formation en Pays Basque**

Par convention de délégation
de la CCCI Aquitaine, la CCI Bayonne
Pays Basque est habilitée à collecter
la Taxe d'Apprentissage

