

TAXE APPRENTISSAGE 2025



20, rue de Chaêge 77109 MEAUX CEDEX

☎ 01 60 09 88 50 ✉ co.sergeant@ecm-meaux.eu

Madame la Directrice,
Monsieur le Directeur,

Meaux, le 22/05/2025

Cette année, le fléchage du **solde de votre taxe d'apprentissage** (13 % ou 0,09 % de la masse salariale) s'effectue exclusivement via la **plateforme SOLTEA**, entre le **26 mai et le 24 octobre 2025**.

Le **lycée Jean Rose de Meaux** est habilité à recevoir ce versement pour les formations suivantes :

- ❖ **3ème Prépa Métiers.**
- ❖ **CAP** : Employé Polyvalent du Commerce et Agent Accompagnant Grand Âge.
- ❖ **Baccalauréats Professionnels** : Métier du Commerce et de la Vente, Assistance à la Gestion des Organisations et de leurs Activités, Accompagnement Soins Services à la Personne, Animation Enfance et Personnes Âgées.
- ❖ **BTS** : Management Commercial Opérationnel, Commerce International, Comptabilité Gestion, Services et Prestations des Secteurs du Sanitaire et du Social.

Ce soutien permet d'améliorer la qualité des formations, notamment par l'acquisition d'**outils numériques**, le **développement de l'enseignement à distance**, et la **modernisation des plateaux techniques**.

SOLTEA est le **seul canal officiel** reconnu par l'État pour ce versement. Un **reçu libératoire** y sera automatiquement généré.

Votre implication, à travers l'accueil de stagiaires, d'alternants ou en tant que jury, témoigne déjà de votre engagement dans la formation des futurs professionnels : **associez-vous pleinement à notre développement en fléchant votre taxe vers notre établissement**.

Une fois connecté(e) sur la plateforme SOLTEA sur la page <https://www.soltea.gouv.fr>, vous aurez accès à un moteur de recherche. Il est possible de nous retrouver en indiquant une ou plusieurs informations ci-dessous :

- ❖ Le SIRET de l'établissement : 784 962 474 00010.
- ❖ Notre Raison sociale : LYCEE POLYVALENT PRIVE JEAN ROSE.
- ❖ Notre code UAI : 0772153X.
- ❖ Le code RNCP de la formation concernée.
- ❖ L'intitulé du diplôme qui retient votre intérêt.
- ❖ Le niveau du diplôme qui retient votre intérêt.
- ❖ La localisation : Meaux (77).

Votre contribution renforce le lien entre l'école et les entreprises et soutient des formations en adéquation avec les besoins du marché de l'emploi.

Nous vous prions de croire, Madame la Directrice, Monsieur le Directeur, à l'assurance de notre parfaite considération.

Olivier CHAPPUIS
Directeur Adjoint

Emmanuel GAJEWSKI
Chef d'Etablissement





Formations	Stages	Rythme de l'Alternance	Savoir-faire enseignés
Secteur Logistique			
2nde Gestion Administrative du transport et de la Logistique (voie scolaire), 1ère et Terminale Bac Pro Logistique (alternance)	2nde : 6 semaines	1 semaine en entreprise/1 semaine école	Règles de sécurité, gestion et administration d'équipes et de matériels, utilisation de véhicules CACES
Secteur Sanitaire et Social			
CAP Agent Accompagnement Grand Âge	14 semaines sur 2 ans		Services et entretien dans l'environnement collectif de la personne, promotion de l'autonomie de la personne dans son espace privé
Bac Pro Animation Enfance et Personnes Agées (voie scolaire)	2nde : 10 semaines		Conception et réalisation d'activités variées et adaptées, gestion de groupe, communication
	1ère : 8 semaines		
	Terminale : 9 semaines		
Bac Pro Accompagnement Soins et Services à la Personne (voie scolaire)	2nde : 6 semaines		Assistance des personnes dépendantes en leur prodiguant des soins d'hygiène et de confort, aide aux actes de la vie quotidienne et de maintien à la vie sociale
	1ère : 7 semaines		
	Terminale : 6 semaines		
BTS Services et Prestations des Secteurs du Sanitaire et du Social (1ère année en voie scolaire, 2nde année en alternance)	1ère année : 6 semaines	2ème année : 1 semaine en entreprise/1 semaine en école	Gestion de la demande et du besoin de l'utilisateur, management, animation d'équipe, secrétariat administratif
DEUST Préparateur Technicien en Pharmacie (alternance)		3 jours en officine/2 jours en école	Préparation et conditionnement de médicaments, gestion de stocks, accueil, conseil et délivrance de médicaments
Secteur Tertiaire			
CAP Equipier Polyvalent du Commerce	14 semaines sur 2 ans		Réception et suivi des commandes, mise en valeur de l'approvisionnement, conseil et accompagnement du client dans son parcours d'achat, prévention santé environnement
BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente option A (alternance) ou B (voie scolaire)	2nde : 6 semaines en voie scolaire	1 semaine en entreprise/1 semaine en école	Accueil et conseil de la clientèle, prospection, valorisation de l'offre commerciale, vente, fidélisation de la clientèle, maîtrise des outils informatiques
	1ère : 8 semaines en voie scolaire		
	Terminale : 7 semaines en voie scolaire		
BAC PRO Assistance à la Gestion des Organisations et de leurs Activités (voie scolaire)	2nde : 6 semaines	Possibilité alternance pour la terminale : 3 jours / 2 jours	Gestion des informations, formation aux outils numériques, gestion de la relation clients/usagers/adhérents, gestion et suivi de l'activité de production, administration RH
	1ère : 8 semaines		
	Terminale : 5 semaines		
BAC PRO Métiers de l'Accueil (Alternance)		1 semaine en entreprise/1 semaine en école	Gestion de l'accueil multicanal à des fins d'orientation et de conseil, vente, outils de communication et d'information, fidélisation clients/usagers/adhérents
BTS Commerce International (voie scolaire)	10 semaines à l'international et 6 semaines en France (avec possibilité de les réaliser à l'étranger)		Négociation commerciale, veille internationale, culture juridique, prospection, fidélisation, marketing, business, gestion des opérations import-export
BTS Comptabilité/Gestion (voie scolaire)	10 semaines sur 2 ans	Possibilité alternance pour la deuxième année : 3 jours / 2 jours	Contrôle de gestion, comptabilité générale et analytique, finances
BTS Management Commercial Opérationnel (voies scolaire et alternance)	16 semaines de stage en voie scolaire	1 semaine en entreprise/1 semaine en école pour l'alternance	Développement relation client, vente et conseil, animation et dynamisation de l'offre commerciale, gestion opérationnelle, management RH
BTS Négociation Digitalisation Relation Client (Alternance)		3 jours en entreprise/2 jours en école	Techniques de vente numérique et face à face, suivi de la relation client/fidélisation, animation de réseaux
BTS Gestion des PME (Alternance)		1 semaine en entreprise/1 semaine en école	Gestion de la relation clients et fournisseurs, gestion des risques, gestion des ressources humaines, support au développement et au fonctionnement de la PME
BTS Support à l'Action Managériale (Alternance)		3 jours en entreprise/2 jours en école	Optimisation des processus administratifs, gestion de projet, contribution à la gestion des RH
Licence CNAM Commerce Vente Marketing (alternance)		3 jours en entreprise/2 jours en école	Veille stratégique, forces de vente, management des organisations, marketing, comptabilité et contrôle de gestion, relation client
Licence CNAM Gestion des Organisations (alternance)		3 jours en entreprise/2 jours en école	Veille stratégique, droit des contrats, management des organisations, gestion RH, communication professionnelle
Bachelor (BAC +3) Titre RNCP Responsable du Développement Commercial en France et à l'International		3 jours en entreprise/2 jours en école pour l'alternance	Analyse des données commerciales et de marketing, stratégie commerciale, développement de portefeuille client, pilotage des actions commerciales, management de l'équipe commerciale, gestion opérationnelle des axes stratégiques de l'entreprise, pilotage et contrôle des ressources, gestion des ressources humaines
Diplôme de Comptabilité et de Gestion : DCG 2 et DCG 3 (alternance)		3 jours en entreprise/2 jours en école	Droit des sociétés, droit fiscal, comptabilité approfondie, finances, droit social, management, contrôle de gestion
Titre RNCP de niveau 7 - BAC +4 / +5		4 jours entreprise/1 jour école	Déploiement de la stratégie globale de l'entreprise, pilotage de l'unité opérationnelle, management RH