MFR SAINT GERMAIN LESPINASSE
LES ATHIAUDS

Construire mon projet professionnel en 4ème et 3ème

OBJECTIFS

Réaliser une formation en alternance va permettre au jeune de :

- Reprendre confiance.
- Gagner en autonomie.
- Construire son projet professionnel.
- S'ouvrir aux autres.
- Obtenir le Brevet des Collèges (DNB).

STAGES

La MFR a comme principe de **formation l'alternance école entreprise.**

17 semaines de cours et 19 semaines de stage chaque année

- **Les stages** ont pour objectif d'explorer ou **finaliser un projet professionnel**.

Le jeune réalisera tout au long de l'année des stages de découverte qui lui permettront de se rendre compte de la réalité du métier. Le nombre de semaines dans la même entreprise n'est pas fixe : il dépend du projet de chacun, l'objectif étant de découvrir différents métiers, le monde de l'entreprise et trouver une orientation en fin de troisième.

- **La convention de stage** couvre le jeune comme un contrat de travail, il faut donc la compléter avec vigilance. **Attention, des horaires spécifiques sont appliqués en fonction de l'âge du jeune. Les stages sont des temps de formation.**
- Les jeunes apprennent autant en entreprise qu'à l'école, c'est l'addition des deux qui fait la réussite. Le formateur responsable assure le suivi des élèves au sein de l'entreprise.

ACCOMPAGNEMENT

- Des outils nous aident à bien suivre l'évolution du jeune et à l'accompagner dans son projet. Pour ceci, nous avons l**e carnet de liaison** qui permet de maintenir du lien et assurer une continuité de formation entre les différents partenaires de la formation :

Le jeune, les parents, les maîtres de stage et la MFR

- Un suivi de chaque jeune est réalisé en entreprise et à la MFR : la réussite repose sur une collaboration étroite entre l'élève, son maître de stage, sa famille et l'équipe pédagogique.
- Nous préparons également chaque jeune au **Diplôme National du Brevet** et, si besoin, nous avons la possibilité de réaliser **un aménagement personnalisé** pour des jeunes en situation de handicap (AVS, tiers-temps…). En effet, nous sommes habilités H+ et notre équipe a été formée pour cet accompagnement.

MFR SAINT GERMAIN LESPINASSE
LES ATHIAUDS

417 Route des Athiauds, 42640 Saint Germain Lespinasse
Tel : 04 77 64 50 07 - Mail : mfr.lespinasse@mfr.asso.fr
Site : mfr-stgermain.fr

RÉUSSIR autrement

CONTENU DE FORMATION

Chaque semaine à la MFR est différente : elle comporte 35h de cours (matières générales et thèmes) qui préparent à la validation du socle de compétences et au Brevet des Collèges (DNB).

Enseignement général	Enseignement spécifique
• Français • Mathématiques • Anglais • Histoire-géographie et éducation civique • Biologie-écologie • Physique-chimie • Informatique • Dessin	• EPI différents thèmes avec visites, interventions, projets (aménagement de l'espace, éco-citoyenneté, activité de A à Z, vente, transformation des produits agricoles) • Réalisation d'études de stage • Mise en commun • Education à l'autonomie et à la responsabilité • Parcours avenir citoyen, santé, culturel.

OUVERTURE AU MONDE ET AUX AUTRES

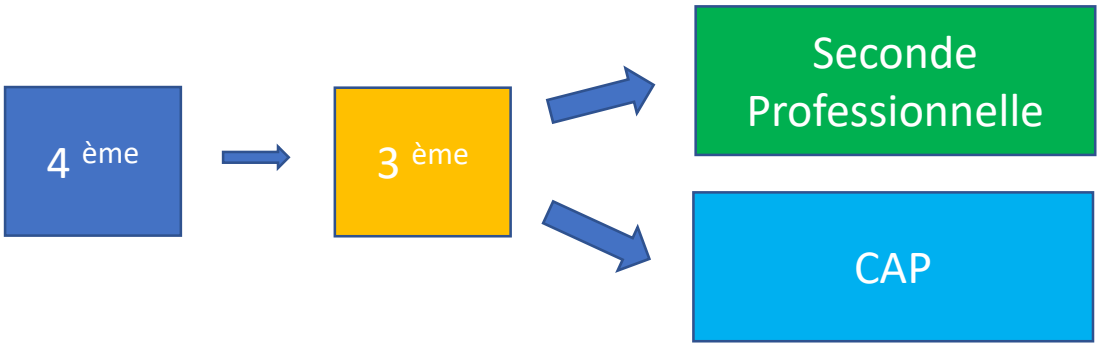
Notre projet d'Association comporte un point important :

l'ouverture au monde et aux autres.

- Celle-ci est cruciale pour que les jeunes puissent s'épanouir dans leur projet. C'est ainsi que, dans nos actions de formation, les questions d'ouverture au monde (qu'elles soient sociales, professionnelles) sont étudiées pour **améliorer les valeurs citoyennes, sociales et professionnelles**. L'objectif est d'accompagner les jeunes à devenir des adultes capables de prendre des responsabilités, de monter en compétences et de préparer leur insertion sociale dans les meilleures conditions.
- Pour favoriser cet objectif, **nous mettons en place des rencontres avec des professionnels, des associations ou encore des institutions, De plus, nos jeunes réalisent des séjours de mobilité** afin de développer l'autonomie et favoriser la rencontre.

ET APRÈS ?

Le jeune peut s'orienter là où il le désire, en formation par alternance ou non.



MFR SAINT GERMAIN LESPINASSE
LES ATHIAUDS

BAC PRO TCVA
Technicien Conseil Vente en Alimentaire
en Stage

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- **Acquérir une expérience professionnelle** et favoriser l'insertion sur le marché du travail.
- **Valider 2 diplômes** : le BEPA Conseil Vente et le BAC PRO Technicien Conseil Vente.
- Favoriser la poursuite d'études en BTS.
- **Découvrir les métiers de la filière commerce et de la relation client.**
- Développer des compétences de gestion, d'animation et de vente dans un secteur qui recrute.

ADMISSION

Sur dossier, mais une forte **motivation pour les stages** et les métiers de la vente est demandée. L'admission se réalise après :

- la classe de troisième, pour une seconde.
- après un CAP ou une seconde, pour une entrée directement en classe de première.

DÉROULEMENT DE L'ALTERNANCE

• **20 semaines de formation en entreprise** par an, dont 8 semaines de découverte en boutique alimentaire, dans des univers de la vente et du commerce très variés comme les petits commerces, les grandes surfaces, les boutiques…. Vous travaillez en qualité de stagiaire au sein d'une structure commerciale. **Ce statut est l'opportunité de tester plusieurs métiers et entreprises dans le domaine de la relation client.**

Vous évoluerez dans l'entreprise que vous aurez choisie. Cette dernière vous formera en vous confiant des missions et des responsabilités. Vous aurez ainsi de la pratique professionnelle, un savoir-faire reconnu…,

- **18 semaines à la MFR** du lundi au vendredi
- **15 semaines de congés scolaires.**

MÉTIERS VISÉS

- **Vendeur spécialisé** (prêt-à-porter, électroménager, téléphonie, alimentation, grande distribution, technico-commercial…)
- **Employé de libre-service,**
- **Assistant responsable de rayon…**

MFR SAINT GERMAIN LESPINASSE
LES ATHIAUDS

417 Route des Athiauds, 42640 Saint Germain Lespinasse
Tel : 04 77 64 50 07 - Mail : mfr.lespinasse@mfr.asso.fr
Site : mfr-stgermain.fr

RÉUSSIR *autrement*

CONTENU DE FORMATION

Matières

Chaque semaine à la MFR est différente et comporte 35h de cours répartis suivant les matières et préparant au BAC Pro.

MATIERES GENERALES	MATIERES PROFESSIONNELLES
FRANÇAIS	MP1 COMMERCIALISATION DU PRODUIT
PHYSIQUE CHIMIE	MP2 MARKETING ET MARCHANDISAGE
HISTOIRE GEOGRAPHIE	MP3 ENTREPRISE DANS SON ENVIRONNEMENT
LV1 : Anglais LV2 : Espagnol	MP4 GESTION COMMERCIALE
MATHEMATIQUES	MP5 TECHNIQUE DE VENTE
EDUCATION PHYSIQUE ET SPORTIVE	MP6/7 ETUDE DE FILIERE
EDUCATION SOCIO CULTURELLE	Module d'Adaptation Professionnelle

Modalités d'examen

En 3 ans, le jeune va préparer 2 examens :

- En 2nde et 1ère : le **BEP**A Conseil et Vente en contrôle continu
- En 1ère et Terminale : le **Bac Pro** Conseil Vente en Alimentaire : 50 % en CCF (épreuves à la MFR et pratique en entreprise) et 50 % en épreuves terminales (en centre d'examen).

ACCOMPAGNEMENT DU JEUNE

- Accompagnement à l'appréhension de **l'univers du travail et de ses codes**.
- **Suivi personnalisé et individualisé des élèves** en entreprise et à la MFR par l'équipe de formateurs.
- Temps de **soutien et d'aide** à la construction de **leur projet professionnel.**
- Temps de **travail en sous-groupes** ou **pluridisciplinaires** avec plusieurs formateurs.
- Module de **poursuite d'études ou d'insertion professionnelle**.
- **Réseau** de plus de **450 entreprises partenaires.**
- **Formateurs** issus du **monde professionnel** et tournés vers **les réalités du marché de l'emploi.**
- **Ouverture au monde** : stage ERASMUS favorisant **la mobilité européenne**, vecteur d'employabilité et de découverte, accueil d'**intervenants et visites en entreprises**.
- **95 %** de réussite à l'examen.

ET APRÈS ?

Entrée dans la vie active

Poursuite d'études :

- BTS Commerce (MCO ou NDRC)
- BTS
- Mention complémentaire.

MFR SAINT GERMAIN LESPINASSE
LES ATHIAUDS

BAC PRO
Métiers du COMMERCE et de la VENTE en Apprentissage

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Acquérir une expérience professionnelle et favoriser l'insertion sur le marché du travail.
- Valider 2 diplômes : le BEP **Métiers de la Relation Clients Usagers** et le **BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente.**
- Favoriser la poursuite d'études en BTS (MCO ou NDRC).
- Découvrir les métiers de la filière commerce et **de la relation client**.
- Développer des compétences de gestion, d'animation et de vente dans un secteur qui recrute.

CARACTÉRISTIQUES DE LA FORMATION

- **100% de réussite** à l'examen en 2019.
- Un statut **salarié : 65%** de la formation **en entreprise.**
- Une formation **rémunérée** en fonction de l'âge et de l'année de formation.
- Une gestion de l'alternance qui s'appuie sur le vécu du jeune.
- Des effectifs réduits pour faciliter les apprentissages.
- Une équipe de formateurs issus du monde professionnel.
- Un **suivi personnalisé** du projet professionnel de chacun avec un formateur référent.
- Accueil, accompagnement et formation des personnes en situation de handicap.
- Une formation professionnalisante grâce à l'école d'application commerce de la MFR : interventions, visites d'entreprises, actions de groupe (inventaires, implantations, questionnaires de satisfaction…)

Option A : Animation et gestion de l'espace commercial

TYPES D'ENTREPRISES

- **Entreprises de distribution de biens et de services** généralistes ou spécialisées.
- **Grossistes ou semi-grossistes** avec espace de vente.
- Entreprises de production avec **espace de vente intégré** (magasin d'usine).

Vers quels métiers ?

- Vendeur-conseil
- Conseiller(ère) de vente
- Conseiller(ère) commercial(e)
- Assistant(e) commercial(e)
- Assistant(e) administration des ventes
- Vendeur(se) conseiller(ère)
- Téléconseiller(ère)
- Chargé(e) de clientèle

L'EXAMEN

En CCF : contrôles en cours de formation à la MFR
En entreprise : validation des compétences acquises par le tuteur
En centre d'examen : épreuves écrites à la fin de la formation
La MFR assure un accompagnement du jeune avec entrainement aux oraux et révisions en vue des épreuves écrites.

MFR SAINT GERMAIN LESPINASSE
LES ATHIAUDS

417 Route des Athiauds, 42640 Saint-Germain-Lespinasse
Tel : 04 77 64 50 07 - Mail : mfr.lespinasse@mfr.asso.fr
Site : mfr-stgermain.fr

RÉUSSIR autrement

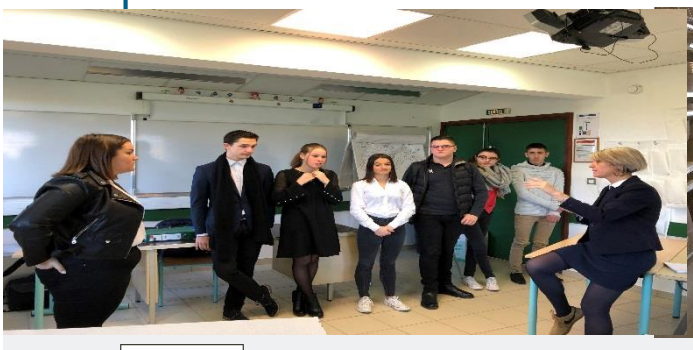
ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

BLOC 1	BLOC 2	BLOC 3	BLOC 4A
Conseiller et Vendre	Suivre les Ventes	Fidéliser la clientèle et développer la relation client	Animer et gérer l'espace commercial
Assurer la veille commerciale	Assurer le suivi de la commande du produit et/ou du service	Traiter et exploiter l'information ou le contact client	Assurer les opérations préalables à la vente
Réaliser la vente dans un cadre omnicanal	Traiter les retours et les réclamations du client	Contribuer à des actions de fidélisation et de développement de la relation client	Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
Assurer l'exécution de la vente	S'assurer de la satisfaction du client	Evaluer les actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client	Développer la clientèle

LA CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Vous êtes salarié(e) d'une entreprise et vous suivez en alternance une formation qualifiante favorisant votre insertion professionnelle.
Votre salaire est compris entre 27% et 100% du SMIC (voir tableau).
Vous êtes **embauché(e) en contrat à durée déterminée (CDD)** jusqu'à la fin de votre formation.
Vos droits et devoirs sont ceux **d'un salarié de l'entreprise.**
Vous avez 5 semaines de congés payés.

Age de l'apprenti(e)	**1ère année de formation**	**2ème année de formation**	**3ème année de formation**
Moins de 18 ans	27% du SMIC	39% du SMIC	55% du SMIC
De 18 à 20 ans	43% du SMIC	51% du SMIC	67% du SMIC
De 21 à 25 ans	53% du SMIC	61% du SMIC	78% du SMIC
26 ans et plus	100% du SMIC	100% du SMIC	100% du SMIC



Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE ET DE LA JEUNESSE
La Région Auvergne-Rhône-Alpes
Loire PARTENAIRE
communauté d'avenirs roannais AGGLOMERATION
LYCÉES ET C.F.A. ÉCO RESPONSABLES
afaq ISO 9001 Qualité AFNOR CERTIFICATION

MFR SAINT GERMAIN LESPINASSE
LES ATHIAUDS

BTS MCO
Management Commercial Opérationnel **en Apprentissage**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Obtenir le BTS MCO.
- S'insérer professionnellement ou poursuivre ses études.
- Développer des compétences commerciales, managériales, de gestion et personnelles.

ENTREPRISES

Types

Le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel exercera ses activités essentiellement dans des entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés, des unités commerciales d'entreprises de production, des entreprises de commerce électronique, des entreprises de prestation de services, des associations à but lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits et/ou de services. Ces organisations s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers que de professionnels.

Missions

Le titulaire du BTS MCO prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale.

Métiers

Un emploi avec perspective, responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale.

CONTRATS, RÉMUNÉRATIONS et RYTHME D'ALTERNANCE

Vous êtes salarié(e) d'une entreprise et vous suivez en alternance une formation qualifiante : c'est une véritable insertion professionnelle.
Vous êtes embauché(e) en **CDD sur 2 ans. 1365 h de formation sur 2 ans (39 semaines).**
Votre salaire est compris entre **27 % et 61 % du SMIC**.
Le rythme d'alternance est le plus souvent de 15 jours à la MFR et 15 jours en entreprise.

Rémunération minimale de l'apprenti(e) BTS MCO/NDRC
(sous réserve de changements des aides ou des conditions)
En restant dans la même entreprise, l'apprenti(e) ne peut pas être rémunéré(e) à un niveau inférieur à son ancienne rémunération

Smic horaire au 01/01/2020 :		10,15 €		Smic mensuel :		1 539,45 €	151,67	heures
	Age	**16 - 17 ans**		**18 à 21 ans**			**21 à 26 ans**	
1ère année de contrat	**Rémunération**	27%	SMIC	43%	SMIC		53%	SMIC
		415,65	**€/mois**	**661,96**	**€/mois**		**815,91**	**€/mois**
2ème année de contrat	**Rémunération**	39%	SMIC	51%	SMIC		61%	SMIC
		600,39	**€/ mois**	**785,12**	**€/ mois**		**939,06**	**€/ mois**

MFR SAINT GERMAIN LESPINASSE
LES ATHIAUDS

417 Route des Athiauds, 42640 Saint Germain Lespinasse
Tel : 04 77 64 50 07 - Mail : mfr.lespinasse@mfr.asso.fr
Site : mfr-stgermain.fr

RÉUSSIR autrement

Admissions

Prérequis

Être titulaire d'un Bac professionnel, technique ou général / s'inscrire sur Parcoursup.

Aptitudes

Motivation
Sens du commerce
Rigueur
Enthousiasme.

MATIÈRES

Matières générales	*Matières professionnelles*
Culture générale et Expression	Développement de la relation client et vente conseil
Langue vivante étrangère, Anglais	Animation et dynamisation de l'offre commerciale
Culture Economique, Juridique et Managériale	Gestion opérationnelle
	Management de l'équipe commerciale

EXAMENS

Épreuves	*Coef.*	*Forme*	*Durée*
Culture générale et Expression	3	Écrit	4 heures
Communication en langue vivante étrangère 1	3	Ecrit Oral	
Culture Economique, Juridique et Managériale	3	Écrit	4 heures
Développement de la relation client et vente conseil	3	Oral	30'
Animation, dynamisation de l'offre commerciale	3	Oral	30'
Gestion opérationnelle	3	Ecrit	3 heures
Management de l'équipe commerciale	3	Ecrit	2 heures 30'

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE ET DE LA JEUNESSE
La Région Auvergne-Rhône-Alpes
Loire PARTENAIRE
roannais AGGLOMERATION
LYCÉES ET C.F.A. ÉCO RESPONSABLES
afaq ISO 9001 Qualité AFNOR CERTIFICATION

MFR SAINT GERMAIN LESPINASSE
LES ATHIAUDS

BTS NDRC
Négociation et Digitalisation de la Relation Client
en Apprentissage

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Obtenir le BTS NDRC
- S'insérer professionnellement ou poursuivre ses études
- Développer des compétences commerciales, numériques et personnelles.

ENTREPRISES

Types

Les organisations ou entreprises concernées peuvent être de toutes tailles et proposer des biens et/ou des services à une clientèle de particuliers ou de professionnels (utilisateurs, prescripteurs, revendeurs). Leurs équipes commerciales développent une démarche active en direction de la clientèle : réseaux de distributeurs, agences commerciales, entreprises artisanales, TPE, PME, sites Web dans tous secteurs : bâtiment, agriculture, distribution, santé, services…

Missions

Mise en place d'activités professionnelles liées à la négociation-vente, à l'organisation et l'animation d'un événement commercial, à l'animation de réseaux de distributeurs, de réseaux de partenaires et de réseaux de vente directe.

Métiers

Conseillers commerciaux
Gestionnaire de relation client à distance
Animateur de réseaux….

CONTRATS, RÉMUNÉRATIONS et RYTHME D'ALTERNANCE

Vous êtes salarié(e) d'une entreprise et vous suivez en alternance une formation qualifiante : c'est une véritable insertion professionnelle.
Vous êtes embauché(e) en **CDD sur 2 ans : 1365 h de formation sur 2 ans (39 semaines).**
Votre salaire est compris entre **27 % et 61 % du SMIC**.
Le rythme d'alternance est le plus souvent de 15 jours à la MFR et 15 jours en entreprise.

Rémunération minimale de l'apprenti(e) BTS MCO/NDRC
(sous réserve de changements des aides ou des conditions)
En restant dans la même entreprise, l'apprenti(e) ne peut pas être rémunéré(e) à un niveau inférieur à son ancienne rémunération

Smic horaire au 01/01/2020 :	10,15 €	Smic mensuel :	1 539,45 €	151,67 heures
	Age	**16 - 17 ans**	**18 à 21 ans**	**21 à 26 ans**
1ère année de contrat	**Rémunération**	27% SMIC **415,65 €/mois**	43% SMIC **661,96 €/mois**	53% SMIC **815,91 €/mois**
2ème année de contrat	**Rémunération**	39% SMIC **600,39 €/ mois**	51% SMIC **785,12 €/ mois**	61% SMIC **939,06 €/ mois**

MFR SAINT GERMAIN LESPINASSE
LES ATHIAUDS

417 Route des Athiauds, 42640 Saint Germain Lespinasse
Tel : 04 77 64 50 07 - Mail : mfr.lespinasse@mfr.asso.fr
Site : mfr-stgermain.fr

RÉUSSIR autrement

Admissions

Prérequis

Être titulaire d'un Bac professionnel, technique ou général / s'inscrire sur Parcoursup.

Aptitudes

Motivation
Sens du commerce
Rigueur
Enthousiasme
Sensibilité au web.

MATIÈRES

La pédagogie est basée sur l'alternance pratique/théorie. Elle intègre des ateliers de professionnalisation et privilégie la mise en place d'actions collectives en partenariat avec des entreprises ou des associations : études, prospections, négociations, animations, gestion commerciale, développement…

Matières générales	Matières Professionnelles
Culture générale et expression	Relation client et Négociation vente
Langue vivante étrangère, Anglais	Relation client à distance et digitalisation
Culture Economique, Juridique et Managériale	Relation client et animation de réseaux

EXAMENS

Épreuves	Coef.	Forme	Durée
Culture générale et expression	3	Écrit	**4 heures**
Communication en Langue Vivante étrangère 1 (Anglais)	3	Oral	**30 minutes**
Culture Economique, Juridique et Managériale	3	Écrit	**4 heures**
Relation client et Négociation-vente (CCF)	5	Oral 2 situations	**1 heure au total**
Relation client à distance et digitalisation	4	Ecrit + Pratique	**3 heures + 40 minutes**
Relation client et animation de réseaux (CCF)	3	Oral	**40 minutes**
Epreuve facultative			
Langue vivante étrangère LV2	**2**	**Oral**	**20 mn**

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE ET DE LA JEUNESSE
La Région Auvergne-Rhône-Alpes
Loire PARTENAIRE
roannais AGGLOMERATION
afaq ISO 9001 Qualité AFNOR CERTIFICATION

MFR SAINT GERMAIN LESPINASSE
LES ATHIAUDS

Technicien Agricole
Formation Agricole pour adulte

OBJECTIFS

- Préparer des responsables pour assurer les fonctions vitales de l'entreprise agricole.
- Concrétiser son projet : Maîtriser l'approche globale, Conduire ses activités agricoles de façon durable, Gérer et analyser les situations économiques et financières et Devenir entrepreneur
- S'intégrer et évoluer dans un groupe.
- Créer son réseau grâce aux intervenants extérieurs de la formation.

CARACTÉRISTIQUES

- Formation de niveau IV (bac) qui confère la capacité agricole et permet de prétendre aux aides à l'installation
- 100% de réussite depuis 3 ans
- Formation en alternance, rémunérée et financée
- Une équipe de formateurs issus du monde professionnel, un suivi personnalisé du projet professionnel
- Accueil, accompagnement et formation des personnes en situation de handicap
- Une formation professionnalisante et certifiante : titre professionnel inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP).

MODALITÉS D'ENTRÉE

- Positionnement
- Motivation et projet professionnel.

ENTREPRISE D'ACCUEIL

Les structures permettant au stagiaire de s'impliquer dans le fonctionnement global d'une l'exploitation agricole.

MÉTIERS VISÉS

- Chef d'exploitations agricoles individuelles ou sociétaires,
- Aide familial, conjoint collaborateur ou salarié qualifié en exploitations agricoles,
- Salarié qualifié dans les services de remplacement ou groupements d'employeurs ; dans les services technico-commerciaux des OPA…

MFR SAINT GERMAIN LESPINASSE
LES ATHIAUDS

417 Route des Athiauds, 42640 Saint Germain Lespinasse
Tel : 04 77 64 50 07 - Mail : mfr.lespinasse@mfr.asso.fr
Site : mfr-stgermain.fr

RÉUSSIR autrement

CONTENU DE FORMATION

Unité de formation	Modules	Evaluations
UF 1 : Conduite durable des activités agricoles	*** Techniques végétales et animales dont** Maraîchage, Autonomie fourragère, Ruminants, Volailles, Equins, Apiculture, Méthodes alternatives, Agriculture biologique *** Economie et stratégie commerciale** Transformation / vente directe Etude de marché *** Organisation et sécurité au travail** *** Gestion administrative**	Dossier
UF 2 : Gestion	*** Communication** *** Gestion économique et financière**	Etudes de cas
UF 3 : Entrepreneuriat	*** Elaborer un projet professionnel** *** Piloter son entreprise** avec une vision stratégique	Dossier Etude de cas

OUTILS PÉDAGOGIQUES ET PARTENAIRES

- Outils numériques et salles informatiques
- Chambre d'Agriculture (Point Info Installation, Transmission, Service juridique & foncier), Syndicats, CUMA, Centres comptables, Banques, Vétérinaire, Groupe Sanitaire Départemental, SOBAC, MSA, Coopératives
- Voyage et Visites d'études : Sommet de l'Elevage de Cournon, Concours Charolais, Tech'n Bio, Exploitations agricoles en productions variées, Magasins de vente directe…

INFORMATIONS PRATIQUES

HORAIRES

Lundi : 9h30-12h30 et 13h30-17h
Mardi à Jeudi: 8h30-12h30 et 13h30-17h
Vendredi : 8h30-12h30 et 13h30-15h30

HERBERGEMENT ET RESTAURATION

Coin repas mis à disposition
Possibilité d'acheter des cartes repas
Hébergement possible en internat.

agefiph ouvrir l'emploi aux personnes handicapées
Loire Parlement
Le Réseau des Missions Locales
L'Europe s'engage en région Auvergne-Rhône-Alpes
pôle emploi
Lycées et CFA Eco Responsables
Enseignement agricole L'Aventure du vivant
La Région Auvergne-Rhône-Alpes
Ce projet est cofinancé par l'Union européenne
afaq ISO 9001 Qualité AFNOR CERTIFICATION

RÉMUNÉRATION ET FINANCEMENT

ASP / Région

- Rémunération variable selon l'âge, la situation familiale et professionnelle
- Financement par la Région Auvergne Rhône-Alpes.

Pôle emploi / Région

- Rémunération AREF (Aide au Retour à l'Emploi et à la Formation) : maintien des droits
- Financement par la Région Auvergne Rhône-Alpes.

Congé de formation / fond de formation

- Salaire et prise en charge des frais de formation par l'entreprise et l'organisme financier. Attention : dossier à réaliser en amont.

Contrat : employeur = maître de stage / fonds de formation

- Rémunération par l'entreprise variable selon l'âge du candidat
- Aide possible pour l'employeur
- Financement par le fond de formation.

agefiph ouvrir l'emploi aux personnes handicapées
Loire PARTENAIRE
Le Réseau des Missions Locales
L'EUROPE S'ENGAGE en région Auvergne-Rhône-Alpes avec le FSE
Ce projet est cofinancé par l'Union européenne
afaq ISO 9001 Qualité AFNOR CERTIFICATION
pôle emploi
LYCÉES ET C.F.A. ÉCO RESPONSABLES
ENSEIGNEMENT AGRICOLE L'AVENTURE DU VIVANT LES MÉTIERS GRANDEUR NATURE
La Région Auvergne-Rhône-Alpes

Formation T.A. :

une année de préparation ŕ votre parcours installation

Technicien Agricole des MFR

Niveau 4 –

Capacité Professionnelle

Stage entreprise

Nombreuses visites & interventions…

Partenaires de la formation :

Point Info Installation et transmission, Syndicats, Chambre d'Agriculture, CUMA, Centres comptables, Banques, Vétérinaire, Groupe Sanitaire Départemental, Concours Charolais, Exploitations agricoles en productions variées en conventionnel et en Agriculture biologique, Coopératives, Magasins de vente directe, MSA, Techniciens de prairies...

Parcours Installation

RDV Point Accueil Installation (**PAI**)

Plan de Professionnalisation Personnalisé (**PPP**) : stage + formation

Réalisation du Plan d'Entreprise (**PE**)

6 à 12 mois

Installation après passage en **Commission**

Puis **accompagnement** par les organismes agricoles…

Contacts utiles :

POINT ACCUEIL INSTALLATION des Chambres d'Agriculture

les ADDEAR

les Syndicats Agricoles

la SAFER

les Centres Comptables

votre Commune

agefiph ouvrir l'emploi aux personnes handicapées
Loire Partenariat
Le Réseau des Missions Locales
L'EUROPE S'ENGAGE en région Auvergne-Rhône-Alpes
pôle emploi
L'AVENTURE DU VIVANT
La Région Auvergne-Rhône-Alpes
Ce projet est cofinancé par l'Union européenne
afaq ISO 9001 Qualité AFNOR CERTIFICATION

L'histoire de notre association ….

Située dans le Roannais en zone rurale, au centre de la Région Auvergne Rhône-Alpes, la MFR propose des formations de la 4ème au BTS avec également de la formation continue.

La MFR de Saint Germain Lespinasse est une Association composée essentiellement de familles, gérée par un Conseil d'Administration. Elle existe depuis 1963. Elle était à ses débuts exclusivement agricole et accueillait 33 élèves en 4ème et 3ème, essentiellement des garçons, fils d'agriculteurs. En 1990, la MFR se voit contrainte de diversifier ses formations : c'est ainsi que naissent les 1ère formations Vente : BEP et BAC PRO, puis en 2006 l'enseignement supérieur avec le BTS MUC et en 2010 le BTS NRC ;

Quelle belle évolution ! Aujourd'hui, la MFR accueille 231 apprenants sous différents statuts (Ministère de l'Agriculture : 141 jeunes, Apprentissage : 83 jeunes, Formation continue : 7 stagiaires).

Notre MFR est un établissement certifié, inscrit depuis 12 ans dans la démarche qualité ISO 9001. Elle est labélisée CFA Eco-Responsable et Accueil spécifique des jeunes en situation de Handicap H+.

Les investissements réalisés ces dernières années par notre Association nous permettent d'accueillir les étudiants sans besoins nouveaux en locaux, matériels ou équipement de restauration/hébergement. Les conditions d'accueil à la MFR sont adaptées à un public d'étudiants provenant du territoire Roannais mais aussi des autres départements (souplesse d'utilisation de nos infrastructures, autonomie et responsabilisations encadrées, soutien scolaire, accès internet, matériel pédagogique récent).

MFR SAINT GERMAIN LESPINASSE
LES ATHIAUDS

417 Route des Athiauds, 42640 Saint Germain Lespinasse
Tel : 04 77 64 50 07 - Mail : mfr.lespinasse@mfr.asso.fr
Site : mfr-stgermain.fr

RÉUSSIR autrement

MFR SAINT GERMAIN LESPINASSE
LES ATHIAUDS

Les performances de la MFR

ANNEE SCOLAIRE **2018-2019**

Nos taux de réussite

Taux de réussite aux examens	92%
Taux de réussite Brevet	100%
Taux de réussite BEP/BEPA	100%
Taux de réussite BAC PRO	95%
Taux de réussite TA	100%
Taux de réussite BTS	58%

Taux d'insertion de nos élèves

Taux d'insertion professionnelle à 7 mois de nos élèves	81%

Taux de satisfaction suite à nos questionnaires

Satisfaction familles	92%
Satisfaction apprenants	90%
Satisfaction entreprises	92%

Résultats issus de notre revue de direction réalisée en octobre 2019

MFR SAINT GERMAIN LESPINASSE
LES ATHIAUDS

417 Route des Athiauds, 42640 Saint-Germain-Lespinasse
Tel : 04 77 64 50 07 - Mail : mfr.lespinasse@mfr.asso.fr
Site : mfr-stgermain.fr

RÉUSSIR autrement