

EMPLOI ET FORMATION IRFBB



INSTITUT RÉGIONAL
DE FORMATION
DU BASKETBALL
PAYS DE LA LOIRE

PLAN DE FORMATION IRFBB

2025-2026

BPJEPS BASKET

2026-2027

Animation
BPJEPS APT
Blocs de
compétences

Entraînement
DETB

Technico-commercial
CPMS

Chargé de développement
de structure associative
CDAA

Performance
DEJEPS

Mobilité longue sur une saison
sportive en Europe

OBJECTIFS DE LA FORMATION BPJEPS

Le Diplôme Professionnel

« d'Educateur Sportif spécialité Basket-Ball »

permet aux diplômés de mener des projets d'**ANIMATION** et de **DEVELOPPEMENT** auprès des clubs de Basket-Ball.

Il permet d'exercer *contre rémunération à temps plein* dans un cadre légal de la loi du sport.

CHAMP D'ACTION DU DIPLÔME BPJEPS BASKET

- Initiation, découverte et promotion de la discipline auprès d'un public non licencié, nouvelles pratiques, Opération Basket Ecole etc...
- Mener une action éducative au sein de la structure employeuse, animation des différents publics de l'association (encadrer au premier niveau compétition départemental)
- Participer aux actions de gestion administrative, de communication et de promotion de la structure employeuse.
- Concevoir des projets de développement au sein de la structure employeuse.

CONDITION D'ACCES

- Attestation PSC1
- Certificat médical de non-contre-indication à la pratique de l'encadrement (Formulaire type obligatoire - téléchargeable sur notre site)
- Attestation de participation à la journée citoyenne.
- Conseillé d'être rentré dans le cursus de formation Fédérale (BF) et d'avoir une expérience d'encadrement
- Fortement conseillé d'avoir une structure et un Tuteur (maître d'apprentissage) disponible et compétent (BPJEPS/DEJEPS/BE1).
- Lien pour inscription : <https://pdlbasket.fr/bpjeeps/liste>

COUT DE LA FORMATION

- ❑ Les coûts de la formation Pédagogique (8 821 euros) sont pris en charge par l'AFDAS
- ❑ L'état engage une aide de 5 000 euros pour l'employeur pour tout contrat d'apprentissage
- ❑ Revenir vers l'IRFBB pour le calcul du reste à charge pour l'employeur (environ 4 000 euros pour un jeune de 18 à 21 ans et 7 500 euros pour un jeune entre 21 et 26 ans) - code RNCP 36821
- ❑ Aides possibles sur la fonction tutorale de 1 000 euros

<https://www.afdas.com/rubrique-modele/calculalternance.html>

ECHEANCIER INSCRIPTIONS - SELECTIONS

- ❑ Dépôt de dossier : **vendredi 28 avril 2025**

- ❑ Tests de sélection : **5,6 et 7 mai 2025**
 - Entretien de motivation : 30'
 - ❖ Présentation projet professionnel
 - ❖ Présentation des attentes de la formation
 - ❖ Présentation de l'accompagnement prévu par la structure d'apprentissage
 - ❖ Présentation du Maître d'apprentissage
 - ❖ Discussion autour des aspects pédagogiques de l'encadrement

- ❑ Résultats et orientation sur un site de formation **lundi 12 mai 2025**

SITES ET DATES DE FORMATION

- ❑ Une session sur **NANTES** du 2 juin 2025 au 2 juin 2026 au siège de la Ligue à St Herblain
- ❑ Une session sur **NANTES** du 1er aout 2025 au 3 juillet 2026 au siège du Comité 44 à St Luce
- ❑ Une session sur **SABLE SUR SARTHE** du 1er aout 2025 au 3 juillet 2026
- ❑ Une session à **la ROCHE SUR YON** du 1er aout 2025 au 3 juillet 2026
- ❑ Une session sur **ANGERS** du 1er aout 2025 au 3 juillet 2026
- ❑ La ligue se réserve **le droit d'orienter** les candidats en fonction des profils et de la répartition géographique

DEROULEMENT DE LA FORMATION

- ❑ 600 heures de formation théoriques en OF, pour 1000 heures de pratiques en structure
- ❑ Présence en organisme de formation les lundi et mardi et le reste de la semaine en structure, avec quelques semaines à 4 ou 5 jours (cf planning de formation)
- ❑ Prévoir des temps de travaux sur la plateforme e-learning en dehors des temps de cours notamment sur la première quinzaine d'aout
- ❑ Rédaction de deux dossiers de soutenance avec un accompagnement des formateurs et des maîtres d'apprentissage (période de travail à organiser dans le planning de l'apprenant)

ENGAGEMENT DE LA STRUCTURE ET DU MA

- ❑ Equipe tutorale : Maître d'Apprentissage, référent club et autres si besoin
- ❑ 2 Réunions avec les référents, une en début de formation et une seconde au $\frac{3}{4}$ de la formation
- ❑ 14 heures de formation prévues pour les Maîtres d'apprentissage sur l'année
- ❑ 2 visites en structure sont prévues par les formateurs de l'IRFBB sur l'année en collaboration avec le référent et le MA
- ❑ Prévoir au minimum 2 à 3 séquences en commun et un temps d'échange d'une heure par semaine avec le Maître d'apprentissage identifier dans les emplois du temps de chacun

OBJECTIFS DE LA FORMATION

❑ ANIMATEUR :

- ❖ Connaissances scientifiques (psychologie, physiologie, anatomie etc...)
- ❖ Communication avec les différents acteurs du monde associatif
- ❖ Méthodologie de l'entraînement (séances, planification etc...)
- ❖ Compétences techniques

❑ DEVELOPPEUR :

- ❖ Méthodologie de projet (analyse, mise en œuvre, évaluation etc...)
- ❖ Découverte des supports de développement (3*3, nouvelles pratiques, actions fédérales etc...)

OBJECTIFS DE LA FORMATION

❑ ADMINISTRATIF :

- ❖ Communication interne et externe de la structure (réseaux sociaux, site internet)
- ❖ FBI (licences, planning, dérogation)
- ❖ Outils pack office, outils collaboratifs (drive) etc...
- ❖ Règlementation (statut de l'entraîneur)

❑ FORMATEUR :

- ❖ Animation d'une Ecole d'Arbitrage
- ❖ Animation d'une commission technique
- ❖ Participation à la mise en œuvre d'un projet Club

FORMATIONS COMPLEMENTAIRES

- Animateur Basket Santé sur une semaine en octobre 2025 ou en février 2026 (optionnel)
- Animateur BaskeTonik en février 2026 (optionnel)
- Animateur Microbasket
- Attestations de participation du CS1 du DETB
- Equivalent du CS10 – 3x3
- Equivalent du CS10 – arbitrage
- Programme Erasmus en mobilités courtes (10 jours) et mobilités longues en 2025-2026

CERTIFICATIONS

- Une soutenance sur un projet de développement lié à la structure employeuse (UC1-UC2)
- Une conduite de séance sur le site professionnel du stagiaire (UC3)
- Une soutenance sur un projet pédagogique (UC4)

ET ENSUITE...EN 2026/2027

- Une appétence vers **L'ANIMATION** s'orienter vers une bi-qualification **BPJEPS APT** (Activités Physiques Pour Tous)
- Une appétence vers le **COMMERCE** s'orienter vers la formation CPMS (Chargé de Promotion et de Marketing Sportif) dispensée par l'IRFBB
- Une appétence vers **L'ENTRAINEMENT** s'orienter vers la formation DETB (Diplôme d'Entraîneur Territorial de Basket)
- Une envie de vivre une expérience à l'étranger en Europe s'orienter vers un projet de mobilité sur une saison sportive post BPJEPS

FORMATION CPMS



Programme de formation

Parcours en alternance
Formation « Chargé de Promotion et Marketing Sportif H/F »
Certification du Titre Professionnel Négociateur Technico-commercial
 Inscrit au RNCP : N° RNCP 34079 - Date d'enregistrement : 10/06/2019

Le parcours a été conçu « sur-mesure » pour répondre aux besoins des futurs/es Chargé(es) de promotion et marketing sportif en club de sport amateur ou professionnel : formation théorique complétée par des Business game, rencontres avec des experts du monde du sport, visites de clubs, travaux dirigés, visioconférence, lectures, interviews de personnalités, quiz...

PUBLIC CONCERNÉ et PRÉREQUIS

- Avoir 18 ans
- Avoir le permis de conduire et/ou un moyen de locomotion
- Pas de prérequis de diplôme
- Avoir un projet professionnel en tant que commercial dans le domaine sportif, culturel ou des loisirs

- Français : écrit/parlé
- Maths : calculs de base
- Entretien motivationnel
- Dossier d'inscription

Voies d'accès :

Satisfaire aux tests de validation des prérequis + entretien motivationnel

Test commun pour les deux voies d'accès :
 QCM : les fondamentaux de la vente et du commercial, du marketing, marketing sportif, gestion associative, communication, bureautique...

Formation accessible aux personnes en situation de handicap, adressez votre demande aux référentes handicap de PIKANGO :
 Rose-Marie TANGUY : rose@pikango.fr
 Emmanuelle BUARD : emmanuelle@pikango.fr

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
 Présentiel : 75 % et distanciel : 25%

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE CERTIFICATION
 Evaluation formative, quiz, étude de cas, questionnements à l'oral, préparation à la certification
 Préparation à la Certification du titre professionnel Négociateur Technico-Commercial s'appuyant sur :

- ✓ Évaluations en cours de formation
- ✓ Productions personnelles
- ✓ Dossier professionnel
- ✓ Mises en situation professionnelle
- ✓ Entretiens avec un jury et soutenance du dossier

Délivrance du Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial ou d'un Certificat de Compétences Professionnelles en cas de réussite partielle (dans les 5 ans ou dans la limite de date de révision du titre, possibilité d'être présenté à une nouvelle session de validation si réussite partielle ou échec).

DATES ET DURÉE DE LA FORMATION :

Du 29 août 2024 au 3 septembre 2025
 Soit 12 mois d'alternance
 520 heures de formation
 Dont 123 h en FOAD
 Dont 35 h de certification

MODALITÉS D'ASSISTANCE PÉDAGOGIQUE

Le coordinateur de formation qui suit la cohorte est joignable régulièrement par message/ou par téléphone.
 Les coordonnées du coordinateur seront fournies le jour de l'accueil.

CONDITIONS D'ACCÈS

Dossier d'inscription + Entretien individuel + QCM
 Inscription définitive à la signature d'un contrat d'alternance ou financement individuel

FINANCEMENT DE LA FORMATION

Frais d'inscription : Aucun frais d'inscription
Coût pédagogique : Pris en charge pour tout ou partie par l'OPCO de l'employeur, sous réserve de confirmation par l'OPCO
Contrat d'apprentissage : France Compétences live et publié par décret, les niveaux de prise en charge des formations par apprentissage. L'établissement d'accueil devra contacter son OPCO pour connaître sa prise en charge, qui déterminera le « RESTE À CHARGER » employeur/directement facturé par le GSA.
Aides à l'embauche : sous conditions des aides et des exonérations de charges peuvent être octroyées aux employeurs. Contactez France Compétences et/ou l'OPCO de l'employeur.
Rémunération : selon le type de contrat, votre âge, votre niveau d'études et de la convention collective de votre employeur.
 Possibilité de financement individuel avec mobilisation du CPF : nous contacter mborrel@pdlbasket.fr

EN SAVOIR PLUS :
travail@pikango.fr
jeune@emol.eu.fr
alternance.emol.eu.fr

LES DÉBOUCHÉS

Tous les secteurs d'activité qui nécessitent des commerciaux dans leur environnement avec une spécialité marketing sportif.

[RNCP34079 - TP - Négociateur technico-commercial - France Compétences \(francescompetences.fr\)](https://www.rncp.fr/34079-TP-Negociateur-technico-commercial-France-Compétences/francescompetences.fr)

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, les apprenants seront capables de vendre une offre de marketing sportif et culturel en déployant les compétences ci-dessous :

- Assurer une veille commerciale pour maintenir son expertise concernant les produits et les services de l'entreprise et de ses concurrents
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- Prospecter un secteur géographique défini (prospection à distance et physiquement)
- Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives
- Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Concevoir une proposition technique et commerciale
- Négocier une proposition technique et commerciale
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation
- Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte
- Optimiser la gestion de la relation client

Compétences transverses développées pendant la formation :

- Maîtriser les outils et usages numériques
- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service
- Vendre une offre de marketing sportif et culturel
- Concevoir des supports de communication et assurer sa présence digitale (plaquette/ catalogue/ réseaux sociaux,...)
- Répondre aux besoins associatifs
- Connaître les bases de l'événementiel et de la communication digitale

CONTENU DE LA FORMATION

Unités d'enseignement	Modules de formation
Elaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre CCP1 du TP NTC	Assurer la veille commerciale, adapter l'offre au marché Prospection et nouveaux partenaires Organisation du plan d'actions commerciales Utilisation des réseaux pour développer ses contacts commerciaux Calculs commerciaux et méthodes de reporting + Evaluation en cours de formation (ECF - dont corrections et feedback)
Négocier une solution technique et commerciale & consolider l'expérience client CCP2 du TP NTC	Représentation et valorisation de l'entreprise Étapes de l'entretien de vente / Négociation et gestion des situations difficiles (reformulation, objections...) Analyse et prévisions des ventes Gestion et digitalisation de la relation client / fidélisation (CRM, réseaux sociaux, blogs, emailings,...) + Evaluation en cours de formation (ECF - dont corrections et feedback)
Spécialité Marketing Sportif et gestion associative	Définition de la fiche de poste au sein de la structure d'accueil en alternance Connaître son environnement interne / externe (la CHECKLIST) pour mieux connaître et représenter sa structure Finalisation des packs et mise à jour / Identité de marque sportive Activation partenariat / Relations publiques / Parcours client / Fan expérience Droit et fiscalité du sponsoring et du mécénat sportif Analyse du processus du bon de commande à la facturation Connaissance de son environnement / Animation d'un réseau de partenaires Contexte et gestion associative : loi de 1901 / évolution du monde associatif et ses relations avec les pouvoirs publics / Organisation et gouvernance d'une association
Événementiel	Définir le projet / Gestion de projet et outils / Organiser le J - Feedback et analyse
Communication digitale	Création d'une campagne de communication / Réseaux sociaux : SEO, Lead, KPI Première approche du montage vidéo Community management

FORMATION DETB

- Poursuivre et compléter sa formation BPJEPS pour monter en compétence dans le domaine technico-tactique
- Formation DETB sur une saison sportive d'octobre 2026 à juin 2027
- Statut de salarié en formation continue avec un financement sur les fonds privés de la formation professionnelle (AFDAS)
- Une journée par semaine + temps E-learning

APPRENTISSAGE ET APPRENTI

- ❑ CDI OU CDD : l'apprenti est un salarié en formation
- ❑ 16-29 ans révolus ou ARQTH ou sportif de haut niveau
- ❑ La durée du contrat est au moins égale à celle du cycle de formation (6 mois à 3 ans)
- ❑ Une année supplémentaire est possible lors d'une validation partielle du diplôme
- ❑ Le temps de travail hebdomadaire est de 35 heures, maximum 10h par jours et 48h sur 1 semaine ou 44h moyenne sur 12 semaines – Possibilité d'annualisation du temps de travail
- ❑ Période d'essai de 45 premiers jours sur le terrain d'apprentissage – Suite à une rupture la formation peut se poursuivre sur 6 mois

APPRENTISSAGE ET APPRENTI

Grille de Rémunération des Apprentis

Au 1^{er} janvier 2024

Age de l'Apprenti	1 ^{ère} Année	2 ^{ème} Année	3 ^{ème} Année
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
Après 26 ans	100% du SMIC		

<https://www.afdas.com/rubrique-modele/calculalternance.html>

APPRENTISSAGE ET APPRENTI

- ❑ L'apprenti s'engage à effectuer un travail au sein de la structure en contrepartie d'une rémunération et à être assidu au CFA

- ❑ L'apprenti doit :
 - ❖ Être présent au sein de la structure et effectuer les missions confiées
 - ❖ Être assidu au centre de formation
 - ❖ Respecter le règlement intérieur de la structure et du CFA
 - ❖ Se présenter à l'examen

- ❑ L'apprenti est un salarié en formation donc même droits et même devoirs qu'un salarié classique

APPRENTISSAGE ET APPRENTI

- Carte d'étudiant des métiers
- permis B : 500 euros pour les apprentis de plus de 18 ans sous contrat
- 500 euros aides à l'équipement professionnel
- E-Pass culture sport & santé

APPRENTISSAGE ET EMPLOYEUR

- L'employeur s'engage à assurer à l'apprenti une formation professionnelle dispensée dans la structure et en centre de formation
- Il doit confier des missions en lien avec la formation préparée, le rémunérer et veiller à la présence de l'apprenti en formation
- Le Maître d'apprentissage s'engage à accueillir, accompagner, suivre et évaluer l'apprenti tout au long de son parcours de formation
- L'employeur s'engage à dégager le temps nécessaire au Maître d'apprentissage pour mener à bien son action de formation
- Le Maître d'apprentissage doit être détenteur à minimum du diplôme équivalent à la formation préparée avec au moins un an d'ancienneté

APPRENTISSAGE ET EMPLOYEUR

- Exonération de charges patronales
- Aide à l'embauche d'un apprenti : 5 000 euros sur la durée du contrat
- Frais pédagogiques pris en charge 8128 euros
- Aide au tutorat de 1000 euros – Formation de Maître d'apprentissage

COORDONNEES

- ❑ **R'KIOUAK Mehdi** Directeur Territorial Ligue des Pays de la Loire
direction@pdlbasket.fr 06.15.47.01.74
- ❑ **BAILLY Jean-Pierre** vice-président à la Ligue en charge du Pole Formation
jpbailly@pdlbasket.fr 06.05.19.02.21
- ❑ **BORREL Mickael** Responsable de l'Institut de formation des Pays de la Loire
mborrel@pdlbasket.fr 06.19.25.77.44
- ❑ **SABARD Joffrey** Référent BPJEPS et Coordonnateur BPJEPS Nantes
jsabard@pdlbasket.fr 06.17.93.88.78
- ❑ **FEUTRY Timothée** Référent DTEB et coordonnateur BPJEPS Angers
tfeutry@pdlbasket.fr 07.50.72.30.16
- ❑ **CHLENDI Anais** secrétariat BPJEPS
bpjeps@pdlbsket.fr 02.51.78.85.85

JOB DATING

STAGIAIRE

- Qui je suis (nom, âge, localisation...)
- Mes diplômes
- Mon expérience du basket (animation)
- Pourquoi un BP (motivations)
- Autres
 - mes contraintes possibles

3'

6'



Échange possible
de coordonnées

CLUB

- Qui nous sommes (localisation, licenciés...)
- Accompagnement proposé (équipe pédagogique)
- Missions principales proposées
 - Administratif?
 - Terrain?
- Autres (contraintes, avantages)

3'



INSTITUT RÉGIONAL
DE FORMATION
DU BASKETBALL

PAYS DE LA LOIRE

2 rue Paul Gauguin - 44800 SAINT HERBLAIN

secretariat@pdlbasket.fr

02.51.78.85.85

PAYS DE LA LOIRE BASKETBALL

