

Master en Sales Management en Alternance

CAHIER DES CHARGES DE L'ENTREPRISE

Ce document définit le cahier des charges pour l'entreprise accueillant un étudiant en immersion professionnelle dans le cadre de la formation en entreprise du Master en Sales Management en alternance.

1. L'IMMERSION PROFESSIONNELLE – LE STAGE EN ALTERNANCE

1.1. Objet

Conformément au décret de la Communauté française organisant l'enseignement supérieur en alternance du 30 juin 2016 (ci-après le Décret), tout étudiant inscrit au Master en Sales Management en alternance à HEC Liège doit effectuer un stage en entreprise, appelé « immersion professionnelle » au cours de chaque année du master d'une durée correspondant à 40% de la formation totale.

Cette immersion professionnelle, bien que différente d'un stage classique, est une activité pédagogique à part entière s'inscrivant dans le processus formatif de l'étudiant. Il s'agit d'un moment de *formation in situ* au métier de cadre commercial qui doit permettre à l'étudiant de participer activement à un certain nombre d'activités professionnelles sous la responsabilité et l'encadrement d'un tuteur en entreprise de façon à mobiliser et à développer ses connaissances théoriques d'une part et opérationnelles d'autre part.

Par ailleurs, la signature d'une convention d'immersion professionnelle avec une entreprise est obligatoire pour pouvoir s'inscrire officiellement au Master en Sales Management en alternance.

1.2. Définition

Un stage en immersion professionnelle est « un outil permettant d'apprendre autrement que lors d'un cours, un TD, un TP, la rédaction d'un mémoire, la présentation d'un exposé, la construction d'un dossier ou une enquête de terrain. Il s'agit d'apprendre en expérimentant, en faisant, en mettant « la main à la pâte », en s'inscrivant « en vrai » dans des relations professionnelles (avec une hiérarchie, des collègues, des fournisseurs, des clients), mais aussi en observant et en ayant un recul réflexif sur ce que l'on fait et ce que l'on voit »¹.

¹ Glaymann Dominique, 2014, Le stage dans l'enseignement supérieur, un dispositif riche de promesses difficiles à tenir : <https://doi.org/10.4000/edso.714>

1.3. Finalité pédagogique

- ⊕ D'agir sur le terrain de façon supervisée et d'évoluer progressivement dans la pratique professionnelle du métier de cadre commercial pour **acquérir les compétences professionnelles, les savoir-faire et savoir-être** visés dans les engagements pédagogiques du Master en Sales Management en alternance, mais aussi de démontrer des compétences personnelles nommées Key Learning Outcomes ou KLO (capacité d'adaptation, d'écoute, d'autonomie, d'intégration, de gestion du stress.)
- ⊕ D'acquérir et de **consolider ses connaissances théoriques** et méthodologiques acquises pendant son cursus à HEC Liège en les confrontant sur le terrain lors de ses pratiques professionnelles ;
- ⊕ D'exercer ses **capacités d'analyse critique, de synthèse et de recommandations**, propres à toute formation universitaire.

1.4. Objectifs d'apprentissages

Le stage en immersion professionnelle poursuit des objectifs de formation progressifs qui permettent à l'étudiant d'intégrer graduellement à la réalité professionnelle les connaissances acquises dans ses cours.

Après une période d'observation et de participation aux activités de l'entreprise, l'étudiant va expérimenter les théories, les concepts et les outils acquis durant sa formation à HEC Liège pour développer ses compétences à travers la mise en œuvre d'une mission ou d'un projet en entreprise.

Les activités menées conduiront l'étudiant :

- ⊕ à appréhender le fonctionnement de tout ou partie du département commercial, du développement des ventes et/ou du processus commercial d'une entreprise ;
- ⊕ à participer au développement des activités commerciales et aux ventes de produits/services ;
- ⊕ à proposer et à apporter des améliorations aux processus commerciaux envisagés ;
- ⊕ à produire des livrables utiles pour l'entreprise ;
- ⊕ à travailler en équipe et à communiquer professionnellement.

1.5. Philosophie pédagogique du Master

La philosophie pédagogique du Master en Sales Management en alternance s'inspire de l'approche du « **Learning by Doing** », l'apprentissage par la pratique, et de l'approche des « **classes inversées** » où l'étudiant sera acteur de sa propre formation.

Dans ce cadre, l'étudiant ira expérimenter la théorie vue à HEC Liège en immersion professionnelle et ira chercher les savoirs dans les contextes liés à son entreprise d'accueil par la résolution de tâches spécifiques initiées par l'enseignant.

Ces tâches peuvent être: rechercher des informations sur une thématique donnée, se documenter sur un sujet, répondre à un quizz ou une série de questions, présenter une étude de cas, réaliser une analyse ou faire des exercices pratiques...

Cette méthodologie doit permettre à l'étudiant de faire des allers-retours entre la théorie et la pratique en entreprise où l'étudiant devient un partenaire actif dans l'élaboration du savoir et du développement des compétences clés pour la réussite de sa carrière en Sales Management.

L'étudiant devra ensuite rédiger un rapport d'articulation théorie-pratique sur base des tâches spécifiques ou des questions d'application qui lui auront été confiées par l'enseignant. Ce rapport écrit présente la mise en contexte des concepts/outils/méthodes ainsi qu'une analyse critique de leur application en entreprise et des recommandations.

2. ORGANISATION DE L'IMMERSION PROFESSIONNELLE

2.1. Début et durée de l'immersion professionnelle

L'entreprise engage l'étudiant en convention d'immersion professionnelle (CIP) :

- ⊕ soit pour **2 années académiques consécutives** du **15 septembre 2020 au 31 août 2022** comprenant certaines périodes de vacances et de suspension de l'exécution ainsi que prévues par le calendrier académique du programme de Master en Sales Management en alternance ;
- ⊕ soit pour **1 année académique renouvelable** l'année académique suivante du **15 septembre 2020 au 30 juin 2021** comprenant certaines périodes de vacances et de suspension de l'exécution ainsi que prévues par le calendrier académique du programme de Master en Sales Management en alternance.

La durée du contrat d'alternance peut être prolongée de commun accord, après concertation entre toutes les parties, pour permettre à l'étudiant(e) de terminer sa formation (exemples : seconde session, longues absences pour maladie, autres difficultés ou suspensions du contrat...). Dans ce cas, un avenant sera signé.

La formation en entreprise correspond à 24 crédits par année académique équivalant à 720 heures de travail soit en moyenne **95 jours de prestation en entreprise** selon un horaire de 7h36 par journée (soit 1/5^{ème} de 38 heures semaine).

L'étudiant doit prester le nombre de jours de stage défini par le programme du Master en Sales Management en alternance. La valorisation du nombre de jours de formation en entreprise est acquise à la fin de l'immersion professionnelle sur base des prestations réellement effectuées et confirmées par le tuteur en entreprise lors de l'évaluation.

Durant les congés scolaires en juillet et en août, l'entreprise peut, le cas échéant, engager l'étudiant sur base d'un contrat d'étudiant ou d'intérim afin de permettre la continuité du projet en entreprise. Cependant, ces prestations ne sont pas valorisées dans le cadre du cursus en Sales Management en alternance.

2.2. Calendrier académique

Les 95 jours de prestation sont répartis dans un calendrier académique comprenant également les dates de début et de fin de chaque cours ainsi que les horaires, les périodes de travail individuel (blocus), les évaluations (examens) et les congés scolaires.

L'organisation de l'alternance privilégie des **journées continues** de travail en entreprise, équivalant à **3 journées par semaine** en moyenne. En principe, l'étudiant est présent en entreprise les lundis, mardis, mercredis.

Chaque cours se déroule sur une période donnée en fonction de leur nombre de crédits et se termine par une évaluation. Les cours s'enchaînent et se suivent les uns après les autres tout au long de l'année académique.

Le calendrier est distribué à la rentrée académique. Les parties ont l'obligation de respecter ce calendrier.

En cours d'année, l'étudiant peut récupérer des jours pour des absences ou maladies durant les congés scolaires. En aucun cas, ces récupérations ont lieu durant les jours de formation à HEC (sauf cas exceptionnels validés préalablement par la coordinatrice du MSMA).

2.3. Déroulement de l'immersion professionnelle

Les conditions de travail de l'étudiant au sein de l'entreprise sont aussi proches que possible de celles d'un collaborateur régulier. Les horaires, les règles de travail et les autres devoirs du personnel de l'entreprise sont en principe appliqués pour l'étudiant en alternance.

Conformément aux dispositions réglementaires, l'immersion professionnelle fait partie intégrante des activités de formation pour lesquelles la présence de l'étudiant au sein de l'entreprise est obligatoire. Dès lors, le télétravail (homeworking) n'est pas autorisé sauf en cas de force majeure (ex : grève, incendie, lockdown).

3. LE PROJET EN ENTREPRISE

Au cours de son immersion professionnelle, l'étudiant s'implique dans **un projet à long terme** qui lui est confié par l'entreprise d'accueil. Pour rappel, la finalité de l'immersion professionnelle est d'apprendre « en faisant » (*learning by doing*) où l'étudiant est amené à progresser tout au long de l'année.

3.1. Définition du projet

Le projet doit:

- ⊕ D'une part, porter sur les pratiques professionnelles en lien avec la fonction commerciale et le référentiel de compétences du Master en Sales Management en alternance ;
- ⊕ D'autre part, répondre aux objectifs pédagogiques de la formation et viser le développement de compétences de niveau 7 (niveau du master universitaire) conformément au cadre européen des certifications (CEC).

La définition du projet du stage en immersion professionnelle se fait via un formulaire « **annexe 3** » téléchargeable sur le site de HEC Liège et sur MyThIn.

Il est important que la définition du projet de stage en immersion professionnelle soit aussi précise que possible, que l'ensemble des activités et des tâches liées au projet soient clairement définies par l'entreprise, pour que les conditions du stage soient connues et acceptées par les trois parties : l'Université, l'étudiant et l'entreprise d'accueil.

La définition du projet (ou éventuellement des projets) peut se faire en concertation avec la coordinatrice du Master en Sales Management en alternance.

3.2. Contenu du projet

Le contenu du projet en entreprise doit tenir compte de la formation de l'étudiant. Il ne doit pas être réduit à des tâches routinières ou une énumération de tâches à effectuer sans occasionner d'apprentissage ou de professionnalisation réels du métier de cadre commercial.

Le contenu du stage doit donc être suffisamment riche et associé à des objectifs avec des délais et des exigences auxquels l'étudiant encore inexpérimenté puisse y faire face et y trouver des sources de leçons pour le développement de ses compétences.

La fixation des objectifs ne doit pas seulement tenir compte aux tâches à réaliser, mais aussi aux apprentissages à acquérir.

3.3. Missions, tâches et activités

Les contours de la mission couvre un « grand projet » attestant de la mobilisation des compétences à développer dans le cadre du Master en Sales Management en alternance, tout en conciliant les besoins de la structure accueillante. La mission doit en outre soutenir une démarche réflexive.

La succession des tâches et des activités liées à la mise en œuvre de la mission/projet doit démontrer que l'étudiant va développer de plus en plus d'autonomie et de responsabilités liées à la fonction commerciale et ses composantes.

Pour ce faire, l'étudiant va assister soit le responsable des ventes, le responsable marketing, le responsable exportation, le directeur commercial ou le chef d'entreprise dans l'exécution des tâches relatives à la fonction commerciale et ainsi développer les compétences et les savoir-faire du métier de cadre commercial.

Son rôle peut être stratégique, managérial, opérationnel et/ou commercial pour l'entreprise. L'étudiant intervient tant en Front-Office qu'en Back-Office afin de lui permettre de consolider toutes les facettes du métier de cadre commercial.

3.4. Adéquation entre apprentissages académiques et expérimentaux

Les tâches effectuées durant l'immersion professionnelle doit permettre une articulation féconde entre les acquis de la formation académique et la confrontation aux problèmes d'une pratique professionnelle.

Ainsi l'acquisition des savoirs du cadre commercial doit résulter de l'expérimentation d'activités professionnelles en lien direct avec le cursus du Master en Sales Management.

3.5. Exemples de missions

<p>Stratégie commerciale</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Participer à l'élaboration d'une stratégie commerciale en Belgique et/ou à l'étranger, à partir de la stratégie de l'entreprise. ✓ Participer à l'élaboration du plan d'actions commerciales ✓ Contribuer au développement de la stratégie de distribution ✓ Participer à la mise en œuvre de la stratégie e-commerce de l'entreprise.
<p>Développement commercial</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Effectuer une veille concurrentielle, une veille marchés ou produits. ✓ Identifier et proposer des opportunités de développement ✓ Concevoir des dossiers clients, prospects. ✓ Répondre à des appels d'offres et/ou concevoir des propositions commerciales. ✓ Préparer un plan de ventes : étude de marché, prix, promotion/publicité, distribution, communication, etc. ✓ Préparer et réaliser des négociations commerciales avec des clients « stratégiques », et en assurer le suivi.
<p>Approche marketing</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Définir des actions de fidélisation et les mettre en place (offres complémentaires et promotions). ✓ Identifier les évolutions et les attentes du marché ainsi que le positionnement de l'entreprise tant par rapport au marché qu'à ses concurrents. ✓ Contribuer à la définition des besoins des clients, à la recherche de fournisseurs par pays et à l'analyse des données.
<p>Analyse financière et politique de prix</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Établir un tableau de bord commercial et en assurer le suivi. ✓ Participer au suivi du contrôle des actions commerciales et promotionnelles. ✓ Analyser les coûts et les niveaux de ventes. ✓ Participer à la définition des prix et de la marge commerciale. ✓ Élaborer un budget, l'optimiser et le suivre (contrôle des coûts, suivi des enveloppes budgétaires...).

<p>Négociation & communication commerciale</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Participer à des salons, des conférences, ou à toutes manifestations de représentation en externe. ✓ Analyser un appel d'offres/cahier des charges et prendre la décision d'y répondre (selon ses points faibles et forts, l'état de la concurrence...). ✓ Développer et animer un réseau de contacts ou de partenaires commerciaux. ✓ Mettre en place des outils de communication, des méthodes et des actions commerciales. ✓ Gérer un portefeuille de clients/prospects et participer à des négociations. ✓ Réaliser des entretiens de vente. ✓ Assurer le suivi commercial et conseil auprès de clients.
<p>Digitalisation commerciale</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Développer des partenariats web afin de générer le maximum de trafic, contribuer à la diversification de la clientèle internaute et à la croissance de la notoriété du site web et du chiffre d'affaires. ✓ Proposer et mettre en œuvre des actions en vue de fédérer les internautes via les plateformes internet autour de pôles d'intérêts communs: marque, produits, valeurs... ✓ Mettre en œuvre une stratégie e-commerce : actions de communication, marketing relationnel...

4. LES TÂCHES ET RESPONSABILITÉS DU TUTEUR EN ENTREPRISE

Accueil et intégration l'étudiant au sein de l'entreprise et de l'équipe de travail

- ⊕ Veiller à ce que l'étudiant reçoive toutes les informations nécessaires sur l'entreprise et le département dans lequel il effectuera son immersion professionnelle, avant même son entrée en fonction. Dans la mesure du possible, une visite de l'établissement et une rencontre avec le tuteur en entreprise sera organisée lors du recrutement de l'étudiant.
- ⊕ Présenter l'étudiant à l'équipe, expliquer les tâches de chacun des membres de l'équipe et s'assurer de son intégration dans l'équipe.
- ⊕ Afin de faciliter l'intégration de l'étudiant dans l'entreprise, le tuteur en entreprise sera la personne de référence pour toutes les questions de l'étudiant et pourra le conseiller.

Formation de l'étudiant

- ⊕ Mettre sur pied un planning définissant les tâches et les activités de l'étudiant pour la durée de son immersion professionnelle et définir les objectifs à atteindre.
- ⊕ Former l'étudiant aux tâches qu'il devra assumer ou veiller à ce que l'étudiant reçoive cette formation de la part d'une personne compétente.
- ⊕ Transmettre ses savoirs et savoir-faire, s'assurer de leur compréhension et de leur mise en œuvre.
- ⊕ Veiller à ce que des exigences réalistes quant à la qualité du travail soient mises en place de façon progressive et soient respectées.
- ⊕ Veiller à ce que l'étudiant soit affecté à des tâches qu'il est à même d'assumer.

- ⊕ Veiller à la diversité des tâches qui lui sont confiées.
- ⊕ N'imposer à l'étudiant aucune tâche sans rapport avec le métier auquel il est formé et qui n'a aucune valeur formative.
- ⊕ Permettre l'étudiant de prendre progressivement des responsabilités dans son travail.
- ⊕ Avoir des entretiens réguliers avec l'étudiant, pendant lesquels le tuteur évalue la qualité du travail l'étudiant et son intégration dans l'équipe, et pendant lesquels l'étudiant s'exprime sur la qualité de la formation qu'il reçoit, ainsi que sur ses relations dans l'équipe.
- ⊕ Assurer le suivi du stagiaire afin de vérifier l'avancement de ses missions et définit les points à approfondir

Évaluation et suivi du l'étudiant et relations avec le tuteur

- ⊕ Informer la coordinatrice du Master en Sales Management en alternance de tout problème survenant au cours de l'immersion professionnelle. Elle est à la disposition du tuteur pour tout renseignement ou conseil dont il pourrait avoir besoin.
- ⊕ Evaluer l'étudiant via la plateforme MyThIn dédiée au Master en Sales Management selon les dates clés.
- ⊕ Participer, en partenariat avec le superviseur académique, à la défense orale du rapport de stage en fin d'année académique.

Le rôle de tuteur en entreprise doit **respecter certaines conditions**:

- ⊕ Le tuteur en entreprise doit être titulaire d'un diplôme universitaire de niveau Master ou pouvoir attester d'une expérience professionnelle de minimum 5 ans en tant que cadre et exercer un niveau de responsabilités équivalent ;
- ⊕ Le tuteur en entreprise ne peut pas être un parent au 1er degré de l'étudiant (père, mère, sœur, beau-frère, belle-sœur).
- ⊕ Ou de manière générale, il ne peut être toute personne présentant un lien de proximité trop étroit avec l'étudiant risquant de se trouver avec lui, au moment de lui confier des tâches ou d'évaluer celles-ci, dans une situation de conflit d'intérêts.

Si le tuteur en entreprise confie l'accompagnement et le suivi de l'étudiant à un collaborateur, il doit s'enquérir auprès de ce dernier des progrès réalisés par l'étudiant et veiller à ce que ce collaborateur observe les règles du présent règlement. En tout état de cause, le tuteur en entreprise veille également à avoir une entrevue hebdomadaire avec l'étudiant.

5. LES DOCUMENTS ADMINISTRATIFS À SIGNER

Après avoir sélectionné l'étudiant et déterminés le projet et les tâches qu'il devra réaliser, vous devez compléter un document spécifique appelé « **annexe 3** ». Il reprendra l'ensemble des activités et des tâches liées au projet en entreprise.

En cas de nécessité, l'entreprise peut faire appel à la coordinatrice du Master en Sales Management en alternance pour la définition correcte du projet de stage.

L'étudiant doit transmettre « l'annexe 3 » à la coordinatrice du Master en Sales Management en alternance **le dernier vendredi avant la rentrée académique pour 12h au plus tard** afin de pouvoir être analysé et validé par le directeur du programme.

L'acceptation officielle du stage en immersion professionnelle est statuée par le Directeur du programme.

Dès que chaque partie (entreprise, étudiant et université) sont d'accord sur le projet d'immersion professionnelle, il faudra matérialiser les relations qui les uniront pendant toute la durée du master (2 années).

La coordinatrice du master enverra à l'entreprise les deux conventions à signer :

- ⊕ **La convention académique d'alternance**
- ⊕ **La convention d'immersion professionnelle**

Dès réception des documents signés, l'étudiant est invité à venir contresigner les documents auprès de la coordinatrice du master.

Dans le cadre du Master en Sales Management en alternance, **la signature de ces 2 conventions conditionne l'inscription régulière et effective de l'étudiant au cursus.**

La convention académique d'alternance

Cette convention a pour objet de régler le volet pédagogique et les modalités pratiques du stage en immersion professionnelle. Il s'agit d'une convention tripartite liant l'étudiant, l'Université et l'entreprise d'accueil.

Cette convention comporte :

- ⊕ La liste des compétences à acquérir dans l'entreprise et à HEC Liège ;
- ⊕ Le calendrier des activités d'apprentissage et d'évaluation ainsi que les congés scolaires ;
- ⊕ Les coordonnées de l'étudiant, du tuteur en entreprise et du superviseur académique;
- ⊕ Les engagements de chaque partie en matière de sécurité, de couverture en cas d'accident du travail, de règlement de travail et de déontologie ;
- ⊕ Les responsabilités de chaque partie en matière de suivi et d'encadrement ;
- ⊕ La contribution de chaque partie à l'évaluation et ses modalités pratiques ;
- ⊕ Le mode de règlement des conflits et la possibilité de mettre fin à ladite convention ;
- ⊕ Les éventuels déplacements qui seront nécessaires pour la formation.

La convention d'immersion professionnelle

Le dispositif de l'alternance implique la signature d'une convention bilatérale entre l'étudiant et l'entreprise. Il s'agit de la convention d'immersion professionnelle plus connue sous l'acronyme « CIP ».

La CIP a été adoptée par le Décret organisant l'enseignement supérieur en alternance (30/06/2016) pour réglementer juridiquement les prestations de travail de l'étudiant en entreprise dans le cadre de son master en alternance.

La CIP doit être écrite et signée au plus tard au moment où il entre en formation dans l'entreprise, et doit au minimum mentionner:

- ⊕ Le principe de l'accompagnement,
- ⊕ La durée de l'accompagnement,
- ⊕ Les modalités selon lesquelles les parties peuvent mettre fin au contrat,
- ⊕ Les modalités de paiement de l'indemnité.

La convention est un document social obligatoire, elle doit donc être conservée pendant une période de 5 ans à compter du jour qui suit la fin de l'exécution de la convention d'immersion.

La convention d'immersion professionnelle doit prévoir le versement à l'étudiant d'une indemnité (voir infra « obligations légales »).

6. LES OBLIGATIONS LÉGALES

Toutes les informations légales, sociales et fiscales sont toutefois à vérifier auprès du Secrétariat Social de l'entreprise.

6.1. Indemnité de l'immersion professionnelle

Dans le cadre du master en alternance, l'étudiant a droit au versement d'une indemnité minimale fixée et définie par un accord cadre Patronat/Syndicat/HE/Cabinet JC Marcourt sur base du revenu mensuel minimum moyen garanti (RMMMG) pour les plus de 21 ans. Il correspond à 50% du RMMMG.

Cette indemnité minimale sera proposée par le Comité de pilotage au Gouvernement (décret, article 14, 2°). Il est à préciser que jusqu'à présent ce montant était déterminé par arrêté royal². Le décret précise que sur proposition du Comité de pilotage, le gouvernement détermine les indemnités minimales applicables aux CIP (art.12).

² L'accord cadre patronat/ syndicat/HE/cabinet JC Marcourt a été signé en 2011. Cet accord fixe le montant de l'indemnité en fonction de l'arrêté royal du 11 mars 2003 fixant l'indemnité minimale pour la CIP qui renvoie à l'arrêté royal du 19 août 1998 fixant le maximum de l'indemnité pour les apprentis sous contrat d'apprentissage industriel. Ainsi dans le cas d'un master, l'apprenant sera indemnisé de 50% du RMMMG /mois

Dans le projet des masters en alternance, le montant de base par année académique est fixé à **7960 € en 2019-2020** hors indemnités fixées par ou en vertu d'autres dispositions (chèques-repas, frais de déplacement domicile-travail par transport en commun, etc.).

L'étudiant peut être payé sur une base mensuelle, soit 796€ ou sur une base journalière soit 83,8€ (7960€ / 95 jours). **Ce montant est également susceptible de changer d'année en année en fonction l'indexation et en fonction du Décret.**

Notez qu'il ne s'agit pas d'une rémunération à proprement parler qui serait la contrepartie des prestations de travail étant donné que l'objectif du stage en immersion professionnelle est de parfaire sa formation par un apprentissage par la pratique. C'est pourquoi, il a été décidé de proposer une indemnité forfaitaire par année académique. Cette indemnité n'est donc pas liée aux nombres de jours prestés contrairement à une rémunération.

Au regard de la loi du 12 avril 1965 concernant la protection de la rémunération des travailleurs, cette indemnité est considérée comme une rémunération et bénéficie donc de la même protection. L'étudiant bénéficie des conditions de travail (avantages et droits sociaux³, régime horaire, temps de travail, etc.) prévues par la législation en vigueur et des indemnités financières (CIP).

D'un point de vue pratique et transparent, nous recommandons à l'entreprise d'accueil **d'opter pour une indemnisation journalière** pour différentes raisons :

- ⊕ Permet une indemnisation sur base des jours réellement prestés par mois
- ⊕ Permet de justifier à HEC Liège les jours prestés sur base des fiches de paie
- ⊕ Permet plus de flexibilité en cas de rupture de la CIP ou d'absences de l'étudiant
- ⊕ Permet à l'étudiant de demander des allocations familiales ; si pour le mois presté, sa rémunération a été inférieure au maximum à ne pas dépasser pour bénéficier des allocations familiales⁴.

6.2. Déclaration ONSS et précompte de l'étudiant

ONSS

L'étudiant doit faire l'objet d'une déclaration à la Dimona.

L'étudiant est assujéti à l'ONSS, dès que la convention **répond aux 6 conditions** de la définition de l'apprenti tel qu'exposé à l'article 1bis de l'Arrêté Royal du 28 novembre 1969, à savoir :

³ L'octroi d'autres avantages (chèques-repas, primes de fin d'année, écochèques, frais de déplacement) n'est pas prévu dans la CIP mais reste possible et est à vérifier dans les champs d'application des conventions collectives nationales, sectorielles ou d'entreprises concernées).

⁴ A partir de 562,93€ par mois de rémunération ou de prestation sociale, l'étudiant cesse d'avoir droit aux allocations familiales.

« Pour l'application de la loi et du présent arrêté, on entend par apprenti, toute personne qui, dans le cadre d'une formation en alternance, est liée à un employeur par un contrat, à l'exception du contrat d'apprentissage visé à l'article 3, 6°, et du contrat de travail.

Pour l'application de l'alinéa 1^{er}, on entend par formation en alternance, toute situation qui répond à l'ensemble des conditions suivantes :

- §1. La formation consiste en une partie effectuée en milieu professionnel et une partie effectuée au sein ou à l'initiative et sous la responsabilité d'un établissement d'enseignement ou de formation ; ces deux parties ensemble visent l'exécution d'un seul plan de formation et, à cette fin, sont accordées entre elles et s'alternent régulièrement ;
- §2. La formation mène à une qualification professionnelle ;
- §3. La partie effectuée en milieu professionnel prévoit, sur base annuelle, une durée du travail moyenne d'au moins 20 heures par semaine, sans tenir compte des jours fériés et de vacances ;
- §4. La partie effectuée au sein ou à l'initiative et sous la responsabilité d'un établissement d'enseignement ou de formation comporte, sur base annuelle :
 - a. au moins 240 heures de cours pour les jeunes soumis à l'obligation scolaire à temps partiel en application de la loi du 29 juin 1983 concernant l'obligation scolaire ;
 - b. au moins 150 heures de cours pour les jeunes n'étant plus soumis à l'obligation scolaire en application de la loi du 29 juin susmentionnée.Ces nombres d'heures peuvent être calculés au prorata de la durée totale de la formation; les heures de cours pour lesquelles l'apprenti bénéficie éventuellement d'une dispense octroyée par l'établissement d'enseignement ou de formation susvisé, sont compris dans les nombres de 240 ou de 150 heures.
- §5. Les deux parties de la formation sont effectuées dans le cadre de et couverts par un contrat auquel l'employeur et le jeune sont parties ;
- §6. Le contrat visé au 5° prévoit une rétribution financière du jeune qui est à charge de l'employeur et qui est à considérer comme une rémunération en application de la loi du 12 avril 1965 concernant la protection de la rémunération des travailleurs. »

Si les conditions ne sont pas remplies, il n'y a pas d'assujettissement, sauf si redéfinition de la convention en contrat de travail.

En principe, le programme du Master en Sales Management en alternance rentre dans le champ d'application de la définition. Dès lors, **l'indemnité proposée est soumise à l'ONSS.**

Toutefois, l'étudiant bénéficie de la « **réduction bas salaire** » ou du **bonus à l'emploi**, un système de réduction des cotisations individuelles ayant pour conséquence « l'annulation » des cotisations ONSS de base. Ce système permet à l'étudiant de percevoir une indemnité nette égale/ou proche de l'indemnité brute.

Il devrait y avoir uniquement un paiement des cotisations sectorielles prévues par la commission paritaire concernée.

Parallèlement, l'entreprise pourrait bénéficier d'une **réduction structurelle** – c'est-à-dire d'une réduction des cotisations patronales de base modulée en fonction du niveau de rémunération de l'apprenant. Ce mécanisme de la réduction structurelle permet de réduire quasi totalement le montant des cotisations patronales trimestrielles.

Il est recommandé de s'adresser au secrétariat social de l'entreprise pour le calcul exact du coût d'un étudiant en alternance.

Fiscalité

À partir de 8.860 € de revenus imposables par an, l'étudiant devient contribuable à titre personnel. Cela signifie que pour une indemnité mensuelle forfaitaire 796€, aucun précompte professionnel n'est retenu à la source.

Concrètement, à partir d'un montant annuel dépassant les 8.860 € (= la quotité du revenu exemptée d'impôts pour l'exercice d'imposition 2019), le bénéficiaire de l'indemnité est redevable d'un impôt.

Ces montants sont indexés annuellement et à vérifier chaque année.

6.3. Frais de déplacement

L'employeur a l'obligation d'intervenir dans les frais de déplacement de l'étudiant utilisant les transports en commun pour une distance d'au moins 5 km .

En fonction de la commission paritaire ou les conventions d'entreprise, les conditions d'intervention peuvent varier et l'employeur peut également être tenu d'intervenir pour les déplacements en voiture, conformément aux dispositions légales en la matière.

6.4. Assurances

L'entreprise est tenue d'assurer l'étudiant à un organisme en matière d'accidents du travail, en application de la *Loi du 10 avril 1971 sur les accidents du travail*.

En outre, la responsabilité civile de l'étudiant en formation en entreprise est réglée de la même façon que pour les travailleurs liés par un contrat de travail (article 18 de la loi du 3-7-1978).

L'entreprise supportera tout dommage causé par l'étudiant, à l'exclusion du dol, de la faute lourde et de la faute légère habituelle. Cette disposition est prévue par l'article 107, §2, de la loi-programme du 2 août 2002 pour la CIP et par l'article 18 de la loi du 3 juillet 1978 pour le contrat de travail. Il est vivement recommandé à l'employeur de faire couvrir ces risques.

Pour les heures où il est en formation au sein de HEC Liège, la responsabilité civile de l'étudiant est couverte par l'assurance de l'Université de Liège.

6.5. Période d'essai et de préavis

La convention d'immersion professionnelle (CIP) prévoit la possibilité de rompre le contrat si la procédure de concertation obligatoire échoue et qu'aucune mesure correctrice ne peut être décidée. Toute demande de rupture des conventions doit faire l'objet d'un motif fondé et par écrit. Les parties peuvent conclure une rupture de commun accord, avec ou sans prestation d'un préavis.

En outre, c'est le droit commun des contrats qui est également applicable. Ainsi, il est possible d'avoir une rupture pour motif grave, pour force majeure ou en raison d'un acte équipollent à rupture, par exemple.

Dans le cas très rare où une concertation ne débouche pas sur un accord (soit de mesure correctrice soit de rupture de commun accord), la partie qui souhaite rompre la CIP notifie à l'autre partie un préavis calculé conformément à la loi sur les contrats de travail pour les ruptures de contrat à durée déterminée.

Dans tous les cas, la rupture prématurée ou l'interruption de l'immersion professionnelle avant la date d'échéance est toujours soumise à l'approbation de la coordinatrice du master et du Directeur de Programme, après avoir entendu les parties ou au moins les avoir dûment convoquées.

6.6. Absences

Incapacité de travail (maladie ou accident de vie privée)

Le but de l'alternance est que l'étudiant bénéficie d'une formation en entreprise d'une durée nécessaire pour l'acquisition des compétences. Dès lors, en cas d'incapacité de travail, la convention est prolongée du nombre de jours d'absence, en accord avec l'entreprise, l'étudiant et la coordinatrice du Master.

Vu que les CIP de type « formation en alternance » sont assujetties à la sécurité sociale des travailleurs salariés, l'étudiant a droit à des indemnités d'incapacité de travail de la mutuelle en cas d'incapacité de travail à la suite d'une maladie ou d'un accident.

L'AMI (assurance maladie invalidité - via la mutuelle) intervient dès le deuxième jour d'incapacité (le 1er jour étant un jour de carence, indépendamment de l'appartenance à la catégorie « employé » ou « ouvrier »).

Vacances

En cas d'assujettissement à l'ONSS de l'indemnité mensuelle, l'entreprise sera **redevable d'un pécule de vacances**. Le projet du master en alternance ne prévoit pas l'octroi de jours de vacances (hors calendrier des congés scolaires). Le programme du Master en Sales Management en alternance suit le calendrier académique de l'Enseignement Supérieur et l'étudiant bénéficie des congés scolaires et jours fériés.