

Journal interne

n° 3

CFA CFP LA PROVIDENCE

33 avenue Gustave Ferrié • BP 20646

49306 CHOLET CEDEX

02 41 75 28 06 / 02 41 75 28 07

<http://cfacfp.providencecholet.com> [cfacfp@providencecholet.com](mailto:cfacfp@providencecholet.com)

## De la salle de sport à la salle de cours...

Antoine est un basketteur en Espoirs à Cholet Basket qui envisage une carrière professionnelle mais il a fait le choix de continuer ses études au CFP de la Providence à Cholet en BTS MUC (Management des Unités Commerciales). Un rythme soutenu mais enrichissant... Nous sommes partis à sa rencontre...

Antoine, quel a été ton parcours avant d'intégrer le centre de formation ?

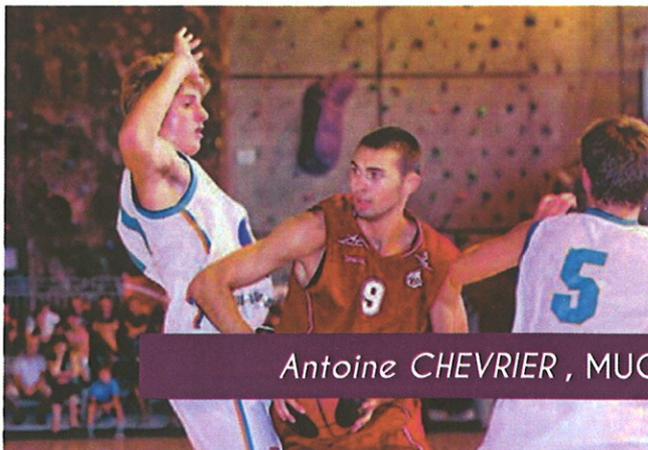
Sur le plan scolaire, j'ai obtenu mon baccalauréat ES au lycée Europe à Cholet en juin dernier. Sportivement, j'ai intégré le centre de formation de Cholet Basket il y a 3 ans.

Pourquoi as-tu choisi le CFP de la Providence ?

Je souhaitais continuer les études après le bac et le centre de formation de la Providence me permet d'associer les entraînements au cours tout en ayant un projet scolaire et professionnel précis. Je suis en contrat de professionnalisation avec l'entreprise Cholet Basket.

Quelles sont tes missions au sein de cette entreprise ?

Mes missions sont d'entretenir la relation avec les entreprises partenaires du club, d'actualiser le site internet, de contribuer à la communication interne et externe etc.



Antoine CHEVRIER, MUC 1ère année

Au niveau du rythme, cela doit être difficile à gérer ?

Je suis habitué à ce rythme depuis plusieurs années même si cette année c'est encore plus intensif. Il faut savoir gérer ses temps de repos au mieux et être organisé dans ses études pour ne pas prendre trop de retard.

Quelles sont tes ambitions sportives et scolaires ?

Mon objectif est d'obtenir mon BTS MUC en juin 2015. Sportivement, j'ai intégré cette année l'effectif « pro » lors des entraînements ! J'espère pouvoir évoluer encore et passer professionnel.

Propos recueillis par :

Victor Hery, Nathan Arnoux et Clément Richard - MUC 1ère année



## Dans les coulisses de l'alternance...

**N**ous sommes allés à la rencontre de Paola Poudray, responsable pédagogique et chargée des relations entreprises, afin de mieux comprendre son rôle de pilier au sein du centre de formation la Providence. A travers cet entretien, découvrez les coulisses de la relation entre les entreprises, les apprenants et l'équipe pédagogique.

Quel est votre rôle dans la hiérarchie du CFA CFP La Providence ?

Je suis chargée des relations avec les entreprises, des devis, de la préparation des contrats de travail. J'ai une fonction complémentaire qui est la responsabilité du dispositif pédagogique. A ce titre, je coordonne l'action pédagogique avec les référents

Qu'est ce qui vous a motivé dans ce poste ?

L'aspect relationnel bien sûr, d'une part avec les partenaires extérieurs mais également en interne. C'est un poste qui exige de la rigueur et cela me correspond.

Le CFP a créé un nouveau rythme d'alternance pour les MUC à la rentrée...

C'était un gros travail qui nous a pris beaucoup de temps. Habituellement tous les emplois du temps sont imprimés en septembre mais avec ce nouveau rythme, je suis encore en train de changer certains emplois du temps pour que tout se coordonne



Mme Bomet, Chef de centre, a accepté de nous recevoir...

Comment fonctionne le Centre de formation ?

« Le Centre de formation de la Providence cherche avant tout à satisfaire les intérêts des jeunes et à répondre aux besoins des entreprises. Cette année, nous accueillons, 109 jeunes au CFA CFP. Nos effectifs sont à la hausse, ce qui montre la bonne adéquation de nos formations aux attentes de nos partenaires.

Quelles sont vos ambitions à l'avenir pour le Centre ?

Nous souhaitons nous adapter au marché en proposant, pourquoi pas, de nouvelles formations par alternance, ainsi qu'une offre en formation continue plus importante.

Quel message souhaiteriez-vous transmettre aux apprenants et aux nouveaux arrivants ?

Sur des formations comme les nôtres, il n'y a pas de « formule magique », la réussite dépend de la bonne intégration du jeune dans l'entreprise et de sa motivation tout au long de la formation. Le travail régulier et l'implication personnelle représentent la clé du succès. Notons toutefois, que le niveau de maturité attendu n'est atteint, généralement, qu'en deuxième année. »



A quelques semaines de l'examen final...

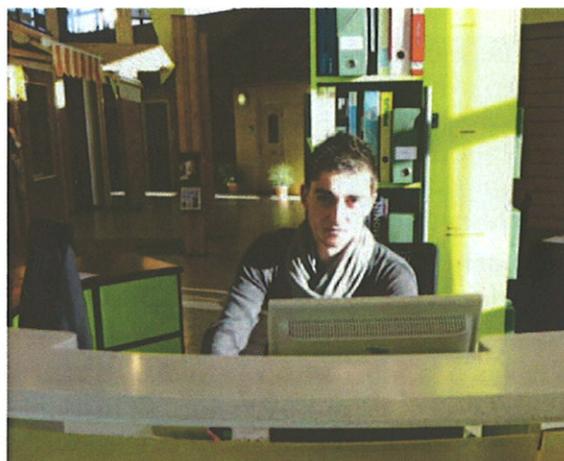
Maëva Chauveau et Ludovic Onillon ont choisi la voie de l'alternance ! Ils nous dressent un bilan de cette expérience à quelques semaines du BTS NRC (Négociation Relation Client)

Ludovic Onillon - NRC2



Il a choisi la voie de l'alternance pour entrer dans le monde du travail et acquérir une expérience professionnelle en plus de son diplôme. Après une année de CAP menuiserie, il décide de se réorienter vers un BAC Science Technologique de la Gestion (STG) qu'il obtient en juin 2012. Dès le mois de février de cette même année, il dépose sa candidature dans une cinquantaine d'entreprises afin d'intégrer la section BTS NRC du CFP La Providence.

Il travaille aujourd'hui au sein de la coopérative GMB spécialisée dans les métiers du bois à Chemillé. Aujourd'hui, cette formation répond à ses attentes et il tire un premier bilan positif de sa première année et envisage par la suite de trouver un poste de commercial sur le même marché.



Maëva Chauveau - NRC2



Elle aussi a choisi la voie de l'alternance pour augmenter ses chances de trouver un emploi longue durée à la suite de sa formation et gagner en maturité professionnelle. Après avoir obtenu un Bac Professionnel Commerce, au lycée La Providence de Cholet, où elle a réalisé ses stages dans le prêt-à-porter, et l'électroménager, elle réussit finalement à décrocher un contrat de professionnalisation chez Supplay, agence de travail temporaire à Cholet. Aujourd'hui, elle se réjouit d'avoir intégré cette formation. Après cette première année, Maëva ressent beaucoup de satisfaction au niveau professionnel. Elle conseille aux futurs apprenants de réviser au fur et à mesure et de bien se reposer. Quant à ses perspectives d'avenir, elle n'est pas encore fixée mais cette première année a confirmé son attirance pour le domaine du commerce et de la vente.

Supplay en quelques mots

Création : 1968  
Réseaux de 110 agences en France  
385 millions d'euros de chiffre d'affaires  
Plus de 9000 entreprises clientes  
9500 intérimaires délégués chaque jour

