

BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE (B.U.T) **TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION**

FORMATION INITIALE

Département TC IUT de Ville d'Avray/Saint-Cloud/Nanterre Site de Nanterre - Bâtiment EPHEMERE III 200, avenue de la République- 92000 Nanterre







LE B.U.T TC

Infos pratiques

Durée : 3 ansECTS : 180

> Formation accessible en : Formation continue

Formation à distance : NonLieu d'enseignement : Nanterre

Présentation

Le B.U.T. TC offre une formation professionnalisante de haut niveau tout en préparant à la poursuite d'études Le cursus s'articule autour de mises en situations professionnelles, de périodes en entreprise sous forme de stages (en France et à l'international) ou en alternance (possible dès la 1ère année), de projets professionnels et de nombreuses activités transversales (Serious game, masters de négociation, challenges de communication, études de cas,).

Accessible en formation initiale ou en alternance.

Objectifs

Pour toute information concernant le BUT 1 TC, le programme, les objectifs, le référentiel, merci de consulter le programme national en cliquant sur le lien suivant :

https://cache.media.enseignementsup-recherche.gouv.fr/file/SPE4-MESRI-17-6-2021/37/1/Annexe 25 TC BUT annee 1 1411371.pdf

Les + de la formation

Les enseignements reçus par les étudiants sont très variés :

- des matières de spécialités : marketing, négociation, distribution, communication commerciale, commerce international...
 - des matières transversales : droit, économie, gestion, expression-communication, langues vivantes, statistiques, technologies de l'information et de la communication, projet personnel et professionnel, etc.

Les étudiants sont formés par des équipes pluridisciplinaires : enseignants, enseignants chercheurs ou professionnels du secteur commercial. Cette approche à la fois universitaire et professionnelle permet aux diplômés d'intégrer le marché du travail ou de poursuivre des études.

Une équipe enseignante dynamique et investie avec des intervenants professionnels partageant leurs expériences du terrain, pour faire acquérir des compétences immédiatement mobilisables et assurer des enseignements et un suivi de qualité et personnalisé.

Organisation

> Nb heures: 2400 DONT 1800 heures d'enseignements ressources

> Années : 3> Semestres : 6> ECTS : 180

- > 2 Parcours à partir de la 2ème année :
 - MARKETING DIGITAL, E-BUSINESS & ENTREPRENEURIAT
 - STRATÉGIE DE MARQUE & ÉVÈNEMENTIEL

Contrôle des connaissances

Contrôle continu intégral L'assiduité est OBLIGATOIRE Voir chapitre MODALITES DE CONTROLE DES CONNAISSANCES – page 10

Admission

Conditions d'accès

Le recrutement s'effectue sur dossier via la procédure Parcoursup (<u>www.parcoursup.fr</u>). Parcours universitaire avec sélection à l'entrée :

- Être titulaire du BAC général ou technologique
- LV Anglais + Espagnol ou Allemand
- Candidature possible pour les réorientations après une année ou plus dans le supérieur

Possibilité d'effectuer votre B.U.T en apprentissage

- Dès la 1ère année ou en B.U.T2 ou B.U.T3
- Recrutement via Parcoursup et avoir un contrat avec une entreprise

Stage ou alternance

Stage

Stage Obligatoire

Stage obligatoire 3 périodes de stages : 4 semaines en 1ère année,8 semaines en 2ème

année et 12 semaines en 3ème année

Ouvert en alternance

Type de contrat

Contrat de professionnalisation, Contrat d'apprentissage

Alternance 2/3 jours en entreprise / 2/3 jours à l'IUT

Et après

Insertion professionnelle

Parcours 1 : Tous les métiers du marketing digital et du e-business et les métiers relatifs à la création de startup commerciale digitale : chargé d'études, chargé de communication digitale, chargé de marketing digital, community-manager, chargé de développement e-commerce, chargé de communication digitale...

Parcours 2 : Chargé de communication, Brand manager, Responsable marque, Coordinateur de marque, Assistant Content Manager, Activateur de marque, Chargé de projet évènementiel...

Poursuites d'études

La pluridisciplinarité de la formation TC est une base solide qui permet également aux étudiants de poursuivre leurs études : Master 1 orienté marketing-management communication ; école supérieure de commerce.

Contact(s)

> Marc Jaillot

Chef de département secretariat-tc@liste.parisnanterre.fr

> Nathalie Aboua

Secrétariat pédagogique

ORGANIGRAMME ET CONTACTS

Université

Service universitaire d'information et d'orientation (SUIO) : http://suio.parisnanterre.fr/

→ Pôle Handicaps et accessibilités

Bureau d'Aide à l'Insertion Professionnelle (BAIP) : http://baip.parisnanterre.fr Service des relations internationales (SRI) : http://international.parisnanterre.fr/

Service Général de l'Action Culturelle et de l'Animation du Campus (SGACAC) : http://culture.parisnanterre.fr

Les bibliothèques : http://scd.parisnanterre.fr/

Service de la médecine préventive : 01 40 97 75 33

medecine-preventive@liste.parisnanterre.fr

Campus Universitaire de Nanterre Bâtiment E. RAMNOUX – porte 05

IUT

Direction: Michel BATOUFFLET

Responsable administratif/ve: Fabienne MAZZUCHELLI

Site internet de l'UFR : https://cva-tc.parisnanterre.fr/
Site internet de l'IUT : https://cva.parisnanterre.fr

Département Techniques de Commercialisation / DUT TC

Secrétariat de la formation : Nathalie ABOUA - 01 40 97 41 16 - Bureau - Bâtiment T Ephémère 3

secretariat-tc@liste.parisnanterre.fr

Responsable(s) de la formation :

Marc JAILLOT - direction-tc@liste.parisnanterre.fr

Site internet de la formation : http://cva.parisnanterre.fr

Référents apprentissage

Accueil du Service Apprentissage : apprentissage-pst@liste.parisnanterre.fr

Responsable: Christiane BOUGAN - IUT VILLE D'AVRAY - Bâtiment LA DANSEUSE - Rez-de-chaussée

apprentissage-pst@liste.parisnanterre.fr

Site internet du Service Apprentissage : https://cva.parisnanterre.fr/apprentissage-600780.kjsp

Référents formation continue

Accueil du Service de la Formation Continue : fcontinue@liste.parisnanterre.fr

Responsable: Géraldine SAINT SURIN – IUT VILLE D'AVRAY - Bâtiment LA DANSEUSE - Bureau D.02.1 Secrétariat: Bernadette RIQUET – IUT VILLE D'AVRAY- Bâtiment LA DANSEUSE - Bureau D.12.2.3.

Site internet du SFC : https://pst-fc.parisnanterre.fr/

MOT DE BIENVENUE.

Cher(e) étudiant(e),

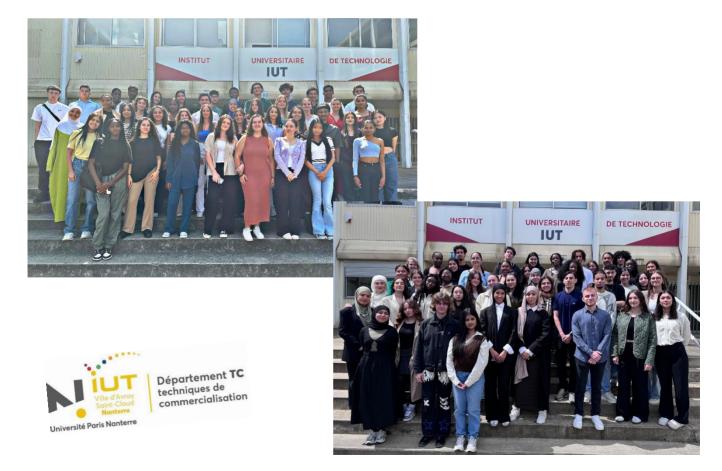
A l'occasion de cette rentrée 2024/2025, toute l'équipe pédagogique du Département Techniques de Commercialisation est heureuse de vous souhaiter la bienvenue.

Nous sommes ravis de vous accueillir au sein d'un des plus grands campus d'Ile-de-France : un campus dynamique et moderne qui offre un environnement d'apprentissage exceptionnel avec des infrastructures de qualité (des bibliothèques universitaires bien équipées avec des espaces de travail collaboratif, de nombreux points de restauration et de convivialité, une couverture wifi sur l'ensemble du campus...).

Vous aurez également accès à une riche vie sportive, associative et culturelle, avec de nombreuses activités et événements organisés tout au long de l'année. Cela vous permettra de développer votre réseau, tout en vivant une expérience étudiante épanouissante.

Nous vous souhaitons une excellente rentrée et une année universitaire pleine de succès et de découvertes. Profitez pleinement de la formation universitaire que vous avez choisie pour construire votre projet personnel et professionnel. Les enseignants, enseignants-chercheurs et intervenants professionnels seront là pour vous accompagner mais vous seul(e) détenez les clés de votre réussite.

L'équipe pédagogique du BUT Techniques de Commercialisation



SOMMAIRE

LE DEPARTEMENT EN PHOTOS	3
PRESENTATION DU BUT TC ET SES PARCOURS	4
ORGANIGRAMME ET CONTACTS	5
Université Paris Nanterre IUT Ville d'Avray / Saint-Cloud / Nanterre Département Techniques de Commercialisation Equipe pédagogique	
VIE ETUDIANTE	7
Etudiants en situation d'handicap Bureau des étudiants - <i>Together Connected</i>	
SERVICES NUMERIQUES	8
Courriel universitaire Tableau synthétique des services en ligne	
CALENDRIER UNIVERSITAIRE	9
MAQUETTE DU DIPLÔME	11
Par semestre du BUT	
ABSENCES	20
STAGES EN ENTREPRISE	21
MODALITÉS DE CONTRÔLE DES CONNAISSANCES	22
RÈGLEMENT INTÉRIEUR	27
CHARTE DU SAVOIR VIVRE ENSEMBLE	31

LE DEPARTEMENT TC EN PHOTOS.



LE BUT TC ET SES PARCOURS.

Le Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation forme de futurs cadres intermédiaires capables d'intervenir dans toutes les étapes de la commercialisation d'un bien ou d'un service: de l'étude de marché à la vente en passant par la stratégie marketing, la communication commerciale, la négociation et la relation client. Le titulaire du Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation est polyvalent, autonome et évolutif. Il couvre les secteurs d'activités en lien avec les métiers de la vente, du marketing et de la communication.

La formation offre au titulaire du B.U.T. TC de véritables atouts pour s'insérer rapidement sur le marché du travail. Elle permet aussi aux diplômés une éventuelle poursuite d'études en vue d'obtenir un Master.

A partir de la 2^e année, le Département Techniques de Commercialisation de l'IUT Ville d'Avray / Saint-Cloud / Nanterre offre le choix entre 2 parcours :

- Le parcours MDEE Marketing digital, e-business et entrepreneuriat vise à former aux activités commerciales digitales en développant des compétences dans le pilotage et la gestion de ces activités d'une part, et dans le développement de projet commercial digital pouvant mener à la création d'une start-up d'autre part. Les diplômés exerceront les métiers du marketing digital, du e-business au sein de tout type d'organisation et les métiers de l'entrepreneuriat.
- Les diplômés qui choisiront **le parcours SME Stratégie de marque et événementiel** exerceront les métiers du management de la marque et de l'événementiel dans tout type d'organisation. Ils contribueront au rayonnement de la marque, à sa valorisation, et apporteront leurs compétences dans le pilotage et la réalisation des projets évènementiels.

Source: PN 2021

Cette formation est proposée :

☑ en formation initiale☑ en alternance

Cette formation est proposée :

☑ en présentiel avec EAD éventuel selon le contexte

□ à distance

ORGANIGRAMME ET CONTACTS.

Université Paris Nanterre

Service universitaire d'information et d'orientation (SUIO) :

Pôle Handicaps et accessibilités (voir page 7): https://scuioip.parisnanterre.fr/accueil-sha

Bureau d'Aide à l'Insertion Professionnelle (BAIP) : http://baip.parisnanterre.fr

Service des relations internationales (SRI): http://international.parisnanterre.fr

Service Action Culturelle & Artistique/Animation Campus & Associations (ACA2): culture.parisnanterre.fr

Les bibliothèques du campus: http://scd.parisnanterre.fr/

Service de la médecine préventive :

Bâtiment E. RAMNOUX (RDC / Porte 05) - 01 40 97 75 33 - medecine-preventive@liste.parisnanterre.fr

IUT Ville d'Avray / Saint-Cloud / Nanterre

Directeur de l'IUT : Michel BATOUFFLET

Service Scolarité Générale : scolarite-pst@liste.parisnanterre.fr

Site internet de l'IUT : http://cva.parisnanterre.fr

Département Techniques de Commercialisation

Chef du Département :

Marc JAILLOT – Bureau T101 – 01 40 97 41 16 – <u>direction-tc@liste.parisnanterre.fr</u>

Directeur des études BUT1 & BUT2 :

Didier LOPEZ – Bureau T107 – 01 40 97 41 16 – <u>didier.lopez@parisnanterre.fr</u>

06 01 86 00 15

Directrice des études BUT3, Parcours SME :

Camille CORNUDET — Bureau T106 — 01 40 97 41 16 — <u>zmani@parisnanterre.fr</u>

06 07 25 17 37

Directeur des études BUT3, Parcours MDEE :

Zied MANI – Bureau T111 – 01 40 97 41 16 – didier.lopez@parisnanterre.fr

06 01 23 20 78

Secrétariat pédagogique de la formation :

Nathalie ABOUA – Bureau T112 – 01 40 97 41 16 – secretariat-tc@liste.parisnanterre.fr

Site internet du Département TC : http://cva-tc.parisnanterre.fr

Equipe pédagogique

Didier Lopez

Directeur des études BUT1 & BUT2 Espagnol du commerce Projet Personnel & professionnel

Marc Jaillot

Chef de Département Sciences de gestion Entrepreneuriat, Marketing

Zied Mani

Directeur des études BUT3 MDEE Responsable Portfolio Sciences de gestion, Marketing

Lynda Abjean

Responsable Alternance Projet Personnel & professionnel



Département **TC** techniques de commercialisation

Camille Cornudet

Directrice des études BUT3 SME Sciences de gestion, Etudes marketing, Evénementiel

Marc Delamarre

Responsable stages Négociation, vente, Marketing mix

230 étudiants (2024/25)

BUT1: 3 groupes en Formation Initiale **BUT2**: 2 groupes en Formation Initiale

1 groupe en Alternance

BUT3: 3 groupes en Formation Initiale

2 groupes en Alternance

Anne-Sophie Montariol

Responsable Projets Transverses, Communication Commerciale,

Mireille Duffay

Tableau de bord commercial, Eléments financiers de l'entreprise

Fabrice N'Tchatat

Relations Contractuelles, Droit

Irène De Togni

Stratégie social media Communication, Projet digital

Silvère Lamy

Marketing mix, Communication commerciale, Distribution

Les intervenants extérieurs en Formation Initiale :

Aurélie Aujard Expression Communication et Culture

Aymen Baraket Stratégie digitale, Développement projet digital

Anne-Constance Bardou Développement projet digital, marketing digital, Business model

Alexandra Bouy Anglais du commerce

David Brabis Management de la créativité et de l'innovation

Frédérique Bramli Allemand du commerce

Alpha Diallo Techniques quantitatives et représentations

Samira El Korbi Fondamentaux du marketing, Stratégie d'entreprise Haifa Jammeli Organisation & logistique, Logistique et supply chain

Nathalie Lemoine Anglais du commerce

Rémi Meissner Economie

Joël Mestadier Ressources et culture numériques

Bilinda Meziani Techniques quantitatives et représentations

Brigida Murillo Espagnol appliqué au commerce Catherine Pouliquen Ressources et culture numériques

F. Rasoanambinina Environnement juridique de l'entreprise, Psychologie sociale

Jeremy Reffier Fondamentaux de la vente, Entretien de vente

Frédéric Roudier Démarche de création d'entreprise en contexte digital

El Yamine Soum Environnement économique international, Conduite de projet

Etudiants en situation d'handicap

Si vous êtes en situation de handicap, vous pouvez demander un aménagement d'études auprès du pôle Handicaps et accessibilités

Bâtiment Jean Rouch - Bureau R05 - 01 40 97 58 79 - Mail : servicehandicap@liste.parisnanterre.fr
https://scuioip.parisnanterre.fr/accueil-sha

→ Démarche à suivre

- 1. Déclarer votre demande de prise en compte de situation de handicap auprès du secrétariat de votre département d'accueil via l'adresse handicap-tc@liste.parisnanterre.fr
- 2. Rencontrer votre médecin traitant ou les spécialistes qui vous suivent afin de rassembler l'ensemble des documents nécessaires à l'étude de votre dossier par le service de médecine préventive de l'Université.
- 3. Vous signaler à la rentrée auprès M. Didier Lopez, Directeur des études du Département TC.
- 4. Puis, vous devez demander un rendez-vous auprès de la médecine préventive de l'université avant le 15 octobre afin d'évaluer les besoins d'aménagement d'études. Vous y présenterez l'ensemble des documents récoltés au point 2. Le médecin rendra un avis consultatif et confidentiel à l'équipe.
- 5. L'équipe plurielle vous proposera alors un plan d'aménagement pouvant porter sur l'organisation du cursus, sur les aides humaines et/ou sur les aides techniques, en tenant compte des contraintes pédagogiques et organisationnelles propres au fonctionnement du département.

→ Remarques

Attention, un handicap reconnu ayant donné lieu à un aménagement au lycée ne sera pas automatiquement reconduit en BUT. A l'issue de chaque semestre, un entretien pourra être réalisé pour revoir le plan d'aménagement mis en place.

La prise en charge de votre handicap en entreprise (stage, alternance) ne relève pas de l'équipe plurielle de l'IUT mais de la Commission des droits et de l'autonomie des personnes handicapées (CDAPH).

Bureau des étudiants - Together Connected



Le Bureau des Étudiants ou BDE *Together Connected* est l'association des étudiants des Départements TC & GEA de l'IUT de Ville d'Avray/Saint-Cloud/Nanterre. Le BDE a pour but d'animer la vie étudiante au sein du bâtiment Ephémère 3.

Ainsi, il organise de nombreux événements (soirées, journées, repas...), des concours ou encore

des jeux afin de créer des liens entre tous les étudiants du Département. Mais le BDE ce n'est pas que des soirées, c'est aussi une plateforme d'entraide et de soutien qui permet d'assurer au mieux l'intégration de chacun.

Son bureau est composé de 8 membres issus du BUT TC 2^e année auxquels viendront se joindre postérieurement des étudiants du BUT TC 1^e année dans le cadre des projets transverses du second semestre.

Pour contacter l'association : <u>bde.tcnanterre@gmail.com</u>



SERVICES NUMERIQUES.

E-mail universitaire

Toute communication avec les équipes pédagogiques et administratives doit s'effectuer avec votre adresse électronique universitaire.

Au moment de l'inscription, un mail d'activation de votre adresse électronique universitaire ...@parisnanterre.fr est envoyé sur votre adresse personnelle. Vous devez l'activer le plus rapidement possible pour communiquer avec les personnels enseignants et administratifs, et accéder aux services numériques.

Vous pouvez également activer manuellement votre compte sur: https://identite.parisnanterre.fr .

Sur ce portail, vous pourrez choisir votre mot de passe et connaître les moyens de le réactiver en cas de perte.

Consultation des notes

Les étudiants du Département TC peuvent consulter les notes obtenues en se connectant à l'interface mise en place par l'IUT Ville d'Avray/Saint-Cloud/Nanterre : https://bulletin.cva.parisnanterre.fr

Tableau synthétique des services en ligne

Services	Liens	Identifiants	Commentaires
Certificat de scolarité	https://portail.parisnanterre.fr	Identifiants universitaires : login@parisnanterre.fr mot de passe personnel	Sélectionner l'onglet MES DOCUMENTS
Consultation de l'Emploi du temps en ligne	https://www.cva.parisnanterre.fr/edt	Mot de passe communiqué à la rentrée	Le code est commun à tous les étudiants du même groupe TP
Consultation des notes	https://bulletin.cva.parisnanterre.fr	Identifiants universitaires : login@parisnanterre.fr mot de passe personnel	
Messagerie universitaire	https://webmail.parisnanterre.fr	Identifiants universitaires : login@parisnanterre.fr mot de passe personnel	Le nouveau compte s'ajoutera au compte <i>Gmail</i> existant. Il suffira de switcher.
Plateforme Cours en Ligne	https://coursenligne.parisnanterre.fr	Identifiants universitaires : login@parisnanterre.fr mot de passe personnel	
Les logiciels gratuits de <i>Microsoft</i>	https://office.parisnanterre.fr/	Identifiants universitaires : login@parisnanterre.fr mot de passe personnel	Téléchargement gratuit de toute la suite <i>Office</i> .
TEAMS en ligne	https://office.parisnanterre.fr/	Identifiants universitaires : login@parisnanterre.fr mot de passe personnel	Après identification, sélectionner l'icône TEAMS

CALENDRIER UNIVERSITAIRE.

_	BUT TC - 1 ^{ère} année	
	SEMESTRE 1	SEMESTRE 2
RENTREE	Mercredi 4 septembre 2024 à 10h30	Lundi 6 janvier 2025
STAGE		Du lundi 6 janvier 2025 au samedi 1 février 2025
	Toussaint	Hiver
VACANCES	Du samedi 19 octobre 2024 au dimanche 3 novembre 2024	Du samedi 15 février 2025 au dimanche 2 mars 2025
	Noël	Pâques
	Du samedi 21 décembre 2024 au dimanche 5 janvier 2025	Du samedi 12 avril 2025 au dimanche 27 avril 2025
FIN DU SEMESTRE	Vendredi 20 décembre 2024	Vendredi 20 juin 2025
JURY	Mardi 4 mars 2025 *	Jeudi 3 juillet 2025 *

^{*} Susceptible de modification

_	BUT TC - 2 ^e année	
	SEMESTRE 3	SEMESTRE 4
RENTREE	Mercredi 4 septembre 2024 à 9h00	Lundi 13 janvier 2025
	Toussaint	Hiver
VACANCES	Du samedi 19 octobre 2024 au dimanche 3 novembre 2024	Du samedi 15 février 2025 au dimanche 2 mars 2025
	Noël	
	Du samedi 21 décembre 2024 au dimanche 5 janvier 2025	
STAGE		Du lundi 14 avril 2025 au samedi 4 juin 2025
FIN DU SEMESTRE	Vendredi 10 janvier 2025	Vendredi 20 juin 2025
JURY	Mardi 4 mars 2025 *	Jeudi 3 juillet 2025 *

⚠ La formation décrite dans ce livret est organisée selon un calendrier dérogatoire spécifique à l'IUT.

CALENDRIER UNIVERSITAIRE.

	BUT TC - 3 ^{ère} année	
	SEMESTRE 5	SEMESTRE 6
RENTREE	Mercredi 4 septembre 2024 à 8h30	Lundi 6 janvier 2025
STAGE		Du lundi 17 février 2025 au samedi 14 juin 2025
	Toussaint	
VACANCES	Du samedi 19 octobre 2024 au dimanche 3 novembre 2024	
	Noël	
	Du samedi 21 décembre 2024 au dimanche 5 janvier 2025	
FIN DU SEMESTRE	Vendredi 20 décembre 2024	Vendredi 20 juin 2025
JURY	Mardi 4 mars 2025 *	Jeudi 3 juillet 2025 *

^{*} Susceptible de modification

⚠ La formation décrite dans ce livret est organisée selon un calendrier dérogatoire spécifique à l'IUT.



MAQUETTE BUT TC1 – Semestre 1

	UE 11	Marketing	COEFF.	
	R1.01 - Fonda	amentaux du marketing et comportement du consommateur	2,5	
	R1.04 - Etude	es marketing - 1	0,5	
	R1.05 - Enviro	onnement économique de l'entreprise	1	
	R1.06 - Enviro	onnement juridique de l'entreprise	0,5	
S	R1.07 - Techr	niques quantitatives et représentations - 1	0,5	
Ressources	R1.08 - Eléme	ents financiers de l'entreprise	0,5	
nos	R1.09 - Rôle	et organisation de l'entreprise	1	
Ses	R1.10 - Initiat	tion à la conduite de projet		
<u> </u>	R1.11 - Langı	ue A Anglais du commerce - 1	0,5	
	R1.12 - Langu	ue B du commerce - 1	0,5	
	R1.13 - Resso	ources et culture numériques - 1	0,5	
	R1.14 - Expre	ession, communication et culture - 1	0,5	
	R1.15 - Projet Personnel et Professionnel - 1			
SAÉ	SAE 1.1 - Mai	rketing	6	
	Portfolio			

	UE 12	Vente	COEFF.
	R1.02 - Fonda	amentaux de la vente	3
	R1.07 - Techr	niques quantitatives et représentations - 1	1,5
S	R1.08 - Elém	ents financiers de l'entreprise	0,5
Ressources	R1.10 - Initia	tion à la conduite de projet	0,5
nog	R1.11 - Langu	ue A Anglais du commerce - 1	0
esa	R1.12 - Langu	ue B du commerce - 1	0
æ	R1.13 - Resso	ources et culture numériques - 1	1
	R1.14 - Expre	ession, communication et culture - 1	1
	R1.15 - Proje	t Personnel et Professionnel - 1	0,5
SAÉ	SAE 1.2 – Ver	nte	6

	UE 13	Communication commerciale	COEFF.
	R1.03 - Fond	amentaux de la communication commerciale	3
	R1.05 - Etude	es marketing – 1	0,5
	R1.06 - Envir	onnement juridique de l'entreprise	0,5
urces	R1.07 - Techi	niques quantitatives et représentations - 1	
ב	R1.10 - Initia	tion à la conduite de projet	0,5
Ressou	R1.11 - Langı	ue A Anglais du commerce - 1	1
Re	R1.12 - Langı	ue B du commerce - 1	1
	R1.13 - Resso	ources et culture numériques - 1	0,5
	R1.14 - Expre	ession, communication et culture - 1	0,5
	R1.15 - Projet Personnel et Professionnel – 1		
SAÉ	SAE 1.3 - Cor	mmunication commerciale	5

MAQUETTE BUT TC1 – Semestre 2

R2.01 - Marketing mix 2 R2.04 - Etudes marketing - 2 1 R2.05 - Relations contractuelles commerciales 0,5 R2.06 - Techniques quantitatives et représentations - 2 0,5 R2.07 - Coût, marges et prix d'une offre simple R2.08 - Connaissance des canaux de commercialisation et distribution 1 R2.09 - Psychologie sociale R2.10 - Gestion et conduite de projet R2.11 - Langue A Anglais du commerce - 2 0,5 R2.12 - Langue B du commerce - 2 0,5 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 0,5 R2.14 - Expression, communication et culture - 2 0,5 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 0,5 SAÉ SAE 2.1 - Marketing 3 SAE 2.4 - Projet transverse 1 SAE 2.5 - Stage S2 1 Portfolio 1				
R2.04 - Etudes marketing - 2 1 R2.05 - Relations contractuelles commerciales 0.5 R2.06 - Cechniques quantitatives et représentations - 2 0.5 R2.07 - Coût, marges et prix d'une offre simple 0.5 R2.08 - Connaissance des canaux de commercialisation et distribution 1 R2.09 - Psychologie sociale 0.5 R2.10 - Gestion et conduite de projet 0.5 R2.11 - Langue A Anglais du commerce - 2 0.5 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 0.5 R2.14 - Expression, communication et culture - 2 0.5 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 0.5 SAE 2.1 - Marketing 3 SAE 2.4 - Projet transverse 1 1 R2.09 - Psychologie sociale 0.5 R2.09 - Psychologie sociale 0.5 R2.01 - Ressources et culture numériques - 2 0.5 R2.02 - Prospection et négociation 3 R2.03 - Relations contractuelles commerciales 0.5 R2.04 - Ressources et prix d'une offre simple 0.5 R2.05 - Relations contractuelles commerciales 0.5 R2.06 - Techniques quantitatives et représentations - 2 0.5 R2.10 - Gestion et conduite de projet 0.5 R2.11 - Langue A Anglais du commerce - 2 0.5 R2.12 - Langue B du commerce - 2 0.5 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 0.5 R2.14 - Expression, communication et culture - 2 0.5 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 0.5 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 0.5 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 0.5 R2.15 - Relations contractuelles commerciale 2.5 R2.07 - Relations contractuelles commerciale 2.5 R2.08 - R2.09 - Psychologie sociale 0.5 R2.09 - Psychologie sociale 0.5 R2.15 - Relations contractuelles commerciale 2.5 R2.16 - Relations contractuelles commerciale 2.5 R2.17 - R2.09 - Psychologie sociale 0.5 R2.18 - R2.09 - Psychologie sociale 0.5 R2.19 - Psychologie sociale 0.5 R2.10 - R2.11 - Langue A Anglais du commerce - 2 0.5 R2.12 - Langue B du commerce - 2 0.5 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 0.5 R2.14 - Expression, communication		UE 21 Marketing	COEFF.	
R2.05 - Relations contractuelles commerciales		R2.01 - Marketing mix	2	
R2.06 - Techniques quantitatives et représentations - 2 0,5		R2.04 - Etudes marketing - 2	1	
R2.07 - Coût, marges et prix d'une offre simple R2.08 - Connaissance des canaux de commercialisation et distribution 1 R2.09 - Psychologie sociale 0,5 R2.10 - Gestion et conduite de projet 0,5 R2.11 - Langue A Anglais du commerce - 2 0,5 R2.12 - Langue B du commerce - 2 0,5 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 0,5 R2.14 - Expression, communication et culture - 2 0,5 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 0,5 SAÉ SAE 2.1 - Marketing 3 SAE 2.4 - Projet transverse 1 SAE 2.5 - Stage S2 1 Portfolio 1 UE 22 Vente COEFF. R2.02 - Prospection et négociation 3 R2.05 - Relations contractuelles commerciales 0,5 R2.06 - Techniques quantitatives et représentations - 2 0,5 R2.11 - Langue A Anglais du commerce - 2 0,5 R2.12 - Langue B du commerce - 2 0,5 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 0,5 R2.14 - Expression, communication et culture - 2 0,5 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 0,5 R2.16 - Techniques quantitatives et représentations - 2 0,5 R2.17 - Coût, marges et prix d'une offre simple 0,5 R2.18 - Ressources et culture numériques - 2 0,5 R2.19 - Poychologie sociale 0,5 R2.10 - Gestion et conduite de projet 0,5 R2.11 - Langue A Anglais du commerce - 2 0,5 R2.12 - Projet Personnel et Professionnel - 2 0,5 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 0,5 R2.14 - Projet transverse 1 SAE 2.4 - Projet transverse 1 R2.05 - Relations contractuelles commerciale 2,5 R2.07 - Coût, marges et prix d'une offre simple 0,5 R2.09 - Psychologie sociale 0,5 R2.09 - Psychologie sociale 0,5 R2.11 - Langue A Anglais du commerce - 2 0,5 R2.12 - Langue B du commerce - 2 0,5 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 0,5 R2.14 - Projet Personnel et Professionnel - 2 0,5 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 0,5 R2.16 - Techniques quantitatives et représentations - 2 0,5 R2.17 - Fojet Personnel et Professionnel - 2 0,5 R2.18 - Proje		R2.05 - Relations contractuelles commerciales	0,5	
R2.07 - Coût, marges et prix d'une offre simple R2.08 - Connaissance des canaux de commercialisation et distribution 1 R2.09 - Psychologie sociale 0,5 R2.10 - Gestion et conduite de projet 0,5 R2.11 - Langue A Anglais du commerce - 2 0,5 R2.12 - Langue B du commerce - 2 0,5 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 0,5 R2.14 - Expression, communication et culture - 2 0,5 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 0,5 SAÉ SAE 2.1 - Marketing 3 SAE 2.4 - Projet transverse 1 SAE 2.5 - Stage S2 1 Portfolio 1 UE 22 Vente COEFF. R2.02 - Prospection et négociation 3 R2.05 - Relations contractuelles commerciales 0,5 R2.06 - Techniques quantitatives et représentations - 2 0,5 R2.11 - Langue A Anglais du commerce - 2 0,5 R2.12 - Langue B du commerce - 2 0,5 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 0,5 R2.14 - Expression, communication et culture - 2 0,5 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 0,5 R2.16 - Techniques quantitatives et représentations - 2 0,5 R2.17 - Coût, marges et prix d'une offre simple 0,5 R2.18 - Ressources et culture numériques - 2 0,5 R2.19 - Poychologie sociale 0,5 R2.10 - Gestion et conduite de projet 0,5 R2.11 - Langue A Anglais du commerce - 2 0,5 R2.12 - Projet Personnel et Professionnel - 2 0,5 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 0,5 R2.14 - Projet transverse 1 SAE 2.4 - Projet transverse 1 R2.05 - Relations contractuelles commerciale 2,5 R2.07 - Coût, marges et prix d'une offre simple 0,5 R2.09 - Psychologie sociale 0,5 R2.09 - Psychologie sociale 0,5 R2.11 - Langue A Anglais du commerce - 2 0,5 R2.12 - Langue B du commerce - 2 0,5 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 0,5 R2.14 - Projet Personnel et Professionnel - 2 0,5 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 0,5 R2.16 - Techniques quantitatives et représentations - 2 0,5 R2.17 - Fojet Personnel et Professionnel - 2 0,5 R2.18 - Proje		R2.06 - Techniques quantitatives et représentations - 2		
R2.08 - Connaissance des canaux de commercialisation et distribution 1 R2.09 - Psychologie sociale 0.5 R2.10 - Cestion et conduite de projet 0.5 R2.11 - Langue A Anglais du commerce - 2 0.5 R2.12 - Langue B du commerce - 2 0.5 R2.13 - Langue B du commerce - 2 0.5 R2.14 - Expression, communication et culture - 2 0.5 R2.14 - Expression, communication et culture - 2 0.5 R2.14 - Expression, communication et culture - 2 0.5 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 0.5 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 0.5 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 0.5 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 0.5 R2.15 - Projet personnel et Professionnel - 2 0.5 R2.02 - Prospection et négociation 3 R2.05 - Relations contractuelles commerciales 0.5 R2.09 - Psychologie sociale 0.5 R2.10 - Gestion et conduite de projet 0.5 R2.11 - Langue A Anglais du commerce - 2 0.5 R2.12 - Langue B du commerce - 2 0.5 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 0.5 R2.14 - Expression, communication et culture - 2 0.5 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 0.5 R2.14 - Projet transverse 1 R2.03 - Moyens de la communication commerciale 0.5 R2.05 - Relations contractuelles commerciale 0.5 R2.06 - Techniques quantitatives et représentations - 2 0.5 R2.07 - Coût, marges et prix d'une offre simple 0.5 R2.07 - Coût, marges et prix d'une offre simple 0.5 R2.07 - Coût, marges et prix d'une offre simple 0.5 R2.11 - Langue A Anglais du commerce - 2 0.5 R2.12 - Langue B du commerce - 2 0.5 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 0.5 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 0.5 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 0.5 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 0.5 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 0.5 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 0.		· · ·		
R2.11 - Langue A Anglais du commerce - 2 R2.12 - Langue B du commerce - 2 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 R2.14 - Expression, communication et culture - 2 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 SAÉ SAE 2.1 - Marketing SAE 2.4 - Projet transverse SAE 2.5 - Stage S2 Portfolio 1 UE 22 Vente COEFF. R2.02 - Prospection et négociation R2.05 - Relations contractuelles commerciales R2.06 - Techniques quantitatives et représentations - 2 R2.07 - Coût, marges et prix d'une offre simple R2.09 - Psychologie sociale R2.10 - Gestion et conduite de projet R2.11 - Langue A Anglais du commerce - 2 R2.12 - Langue B du commerce - 2 R2.14 - Expression, communication et culture - 2 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 SAE 2.4 - Projet transverse SAE 2.5 - Stage S2 Portfolio 1 UE 23 Communication commerciale R2.03 - Moyens de la communication commerciale R2.05 - Relations contractuelles commerciale R2.07 - Coût, marges et prix d'une offre simple SAE 2.15 - Stage S2 Portfolio 1 COEFF. R2.10 - Gestion et culture numériques - 2 R2.15 - Projet personnel et Professionnel - 2 R2.16 - Relations contractuelles commerciale R2.07 - Coût, marges et prix d'une offre simple R2.08 - Relations contractuelles commerciale R2.09 - Psychologie sociale R2.00 - Techniques quantitatives et représentations - 2 R2.17 - Projet personnel et Professionnel - 2 R2.18 - Ressources et culture numériques - 2 R2.19 - Relations contractuelles commerciale R2.09 - Psychologie sociale R2.01 - Techniques quantitatives et représentations - 2 R2.17 - Langue A Anglais du commerce - 2 R2.18 - Ressources et culture numériques - 2 R2.19 - Ressources et culture numériques - 2 R2.11 - Langue B du commerce - 2 R2.12 - Langue B du commerce - 2 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 R2.14 - Expression, communication commerciale R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 R2.15 - Projet Personnel et Prof	Ses			
R2.11 - Langue A Anglais du commerce - 2 R2.12 - Langue B du commerce - 2 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 R2.14 - Expression, communication et culture - 2 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 SAÉ SAE 2.1 - Marketing SAE 2.4 - Projet transverse SAE 2.5 - Stage S2 Portfolio 1 UE 22 Vente COEFF. R2.02 - Prospection et négociation R2.05 - Relations contractuelles commerciales R2.06 - Techniques quantitatives et représentations - 2 R2.07 - Coût, marges et prix d'une offre simple R2.09 - Psychologie sociale R2.10 - Gestion et conduite de projet R2.11 - Langue A Anglais du commerce - 2 R2.12 - Langue B du commerce - 2 R2.14 - Expression, communication et culture - 2 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 SAE 2.4 - Projet transverse SAE 2.5 - Stage S2 Portfolio 1 UE 23 Communication commerciale R2.03 - Moyens de la communication commerciale R2.05 - Relations contractuelles commerciale R2.07 - Coût, marges et prix d'une offre simple SAE 2.15 - Stage S2 Portfolio 1 COEFF. R2.10 - Gestion et culture numériques - 2 R2.15 - Projet personnel et Professionnel - 2 R2.16 - Relations contractuelles commerciale R2.07 - Coût, marges et prix d'une offre simple R2.08 - Relations contractuelles commerciale R2.09 - Psychologie sociale R2.00 - Techniques quantitatives et représentations - 2 R2.17 - Projet personnel et Professionnel - 2 R2.18 - Ressources et culture numériques - 2 R2.19 - Relations contractuelles commerciale R2.09 - Psychologie sociale R2.01 - Techniques quantitatives et représentations - 2 R2.17 - Langue A Anglais du commerce - 2 R2.18 - Ressources et culture numériques - 2 R2.19 - Ressources et culture numériques - 2 R2.11 - Langue B du commerce - 2 R2.12 - Langue B du commerce - 2 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 R2.14 - Expression, communication commerciale R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 R2.15 - Projet Personnel et Prof	oď	R2.09 - Psychologie sociale	0.5	
R2.11 - Langue A Anglais du commerce - 2 R2.12 - Langue B du commerce - 2 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 R2.14 - Expression, communication et culture - 2 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 SAÉ SAE 2.1 - Marketing SAE 2.4 - Projet transverse SAE 2.5 - Stage S2 Portfolio 1 UE 22 Vente COEFF. R2.02 - Prospection et négociation R2.05 - Relations contractuelles commerciales R2.06 - Techniques quantitatives et représentations - 2 R2.07 - Coût, marges et prix d'une offre simple R2.09 - Psychologie sociale R2.10 - Gestion et conduite de projet R2.11 - Langue A Anglais du commerce - 2 R2.12 - Langue B du commerce - 2 R2.14 - Expression, communication et culture - 2 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 SAE 2.4 - Projet transverse SAE 2.5 - Stage S2 Portfolio 1 UE 23 Communication commerciale R2.03 - Moyens de la communication commerciale R2.05 - Relations contractuelles commerciale R2.07 - Coût, marges et prix d'une offre simple SAE 2.15 - Stage S2 Portfolio 1 COEFF. R2.10 - Gestion et culture numériques - 2 R2.15 - Projet personnel et Professionnel - 2 R2.16 - Relations contractuelles commerciale R2.07 - Coût, marges et prix d'une offre simple R2.08 - Relations contractuelles commerciale R2.09 - Psychologie sociale R2.00 - Techniques quantitatives et représentations - 2 R2.17 - Projet personnel et Professionnel - 2 R2.18 - Ressources et culture numériques - 2 R2.19 - Relations contractuelles commerciale R2.09 - Psychologie sociale R2.01 - Techniques quantitatives et représentations - 2 R2.17 - Langue A Anglais du commerce - 2 R2.18 - Ressources et culture numériques - 2 R2.19 - Ressources et culture numériques - 2 R2.11 - Langue B du commerce - 2 R2.12 - Langue B du commerce - 2 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 R2.14 - Expression, communication commerciale R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 R2.15 - Projet Personnel et Prof	ess	·		
R2.12 - Langue B du commerce - 2	ž	· ·	-	
R2.13 - Ressources et culture numériques - 2				
R2.14 - Expression, communication et culture - 2				
R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 0,5		·		
SAE 2.1 - Marketing 3 SAE 2.4 - Projet transverse 1 1 SAE 2.5 - Stage S2 1 1 Portfolio 1 1 SAE 2.5 - Stage S2 Portfolio 3 R2.05 - Relations contractuelles commerciales 0.5 R2.05 - Relations contractuelles commerciales 0.5 R2.07 - Coût, marges et prix d'une offre simple 0.5 R2.09 - Psychologie sociale 0.5 R2.10 - Gestion et conduite de projet 0.5 R2.11 - Langue A Anglais du commerce - 2 0.5 R2.12 - Langue B du commerce - 2 0.5 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 0.5 R2.14 - Expression, communication et culture - 2 0.5 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 0.5 SAE 2.2 - Vente 3 SAE 2.4 - Projet transverse 1 SAE 2.5 - Stage S2 1 Portfolio 1 SAE 2.5 - Stage S2 1 R2.07 - Coût, marges et prix d'une offre simple 0.5 R2.06 - Techniques quantitatives et représentations - 2 0.5 R2.07 - Coût, marges et prix d'une offre simple 0.5 R2.11 - Langue A Anglais du commerce - 2 0.5 R2.12 - Langue B du commerce - 2 0.5 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 0.5 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 0.5 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 0.5 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 0.5 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 0.5 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 0.5 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 0.5 R2.14 - Expression, communication et culture - 2 0.5 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 0.5 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 0.5 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 0.5 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 0.5 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 0.5 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 0.5 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 0.5 R2.15 - Projet Personnel et Professi		·		
SAE 2.4 - Projet transverse 1 SAE 2.5 - Stage S2 1	SΛÉ	·		
SAE 2.5 - Stage S2	JAL	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·		
Portfolio		•		
No.				
R2.02 - Prospection et négociation 3 R2.05 - Relations contractuelles commerciales 0,5 R2.06 - Techniques quantitatives et représentations - 2 0,5 R2.07 - Coût, marges et prix d'une offre simple 0,5 R2.09 - Psychologie sociale 0,5 R2.10 - Gestion et conduite de projet 0,5 R2.11 - Langue A Anglais du commerce - 2 0,5 R2.12 - Langue B du commerce - 2 0,5 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 0,5 R2.14 - Expression, communication et culture - 2 0,5 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 0,5 SAÉ 2.2 - Vente 3 SAE 2.4 - Projet transverse 1 SAE 2.5 - Stage S2 1 Portfolio 1 DE 23 Communication commerciale COEFF. R2.03 - Moyens de la communication commerciale 2,5 R2.05 - Relations contractuelles commerciales 0,5 R2.06 - Techniques quantitatives et représentations - 2 0,5 R2.11 - Langue A Anglais du commerce - 2 0,5 R2.11 - Langue B du commerce - 2 0,5 R2.11 - Langue B du commerce - 2 0,5 R2.11 - Langue B du commerce - 2 0,5 R2.11 - Langue B du commerce - 2 0,5 R2.11 - Ressources et culture numériques - 2 0,5 R2.12 - Langue B du commerce - 2 0,5 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 0,5 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 0,5 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 0,5 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 0,5 R2.15 - Projet transverse 1 SAE 2.5 - Stage S2 1		POLLIOIIO	1	
R2.05 - Relations contractuelles commerciales 0,5		UE 22 Vente	COEFF.	
R2.06 - Techniques quantitatives et représentations - 2 0,5		R2.02 - Prospection et négociation	3	
R2.07 - Coût, marges et prix d'une offre simple 0,5		R2.05 - Relations contractuelles commerciales	0,5	
R2.09 - Psychologie sociale 0,5		R2.06 - Techniques quantitatives et représentations - 2	0,5	
R2.12 - Langue B du commerce - 2 0,5 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 0,5 R2.14 - Expression, communication et culture - 2 0,5 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 0,5 SAÉ 3 SAÉ 2.2 - Vente 3 SAE 2.4 - Projet transverse 1 SAE 2.5 - Stage S2 1 Portfolio 1 UE 23 Communication commerciale COEFF. R2.03 - Moyens de la communication commerciale 2,5 R2.05 - Relations contractuelles commerciales 0,5 R2.06 - Techniques quantitatives et représentations - 2 0,5 R2.07 - Coût, marges et prix d'une offre simple 0,5 R2.09 - Psychologie sociale 0,5 R2.11 - Langue A Anglais du commerce - 2 0,5 R2.12 - Langue B du commerce - 2 0,5 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 0,5 R2.14 - Expression, communication et culture - 2 0,5 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 0,5 SAE 2.3 - Communication commerciale </td <td>S</td> <td>R2.07 - Coût, marges et prix d'une offre simple</td> <td>0,5</td>	S	R2.07 - Coût, marges et prix d'une offre simple	0,5	
R2.12 - Langue B du commerce - 2 0,5 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 0,5 R2.14 - Expression, communication et culture - 2 0,5 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 0,5 SAÉ 3 SAÉ 2.2 - Vente 3 SAE 2.4 - Projet transverse 1 SAE 2.5 - Stage S2 1 Portfolio 1 UE 23 Communication commerciale COEFF. R2.03 - Moyens de la communication commerciale 2,5 R2.05 - Relations contractuelles commerciales 0,5 R2.06 - Techniques quantitatives et représentations - 2 0,5 R2.07 - Coût, marges et prix d'une offre simple 0,5 R2.09 - Psychologie sociale 0,5 R2.11 - Langue A Anglais du commerce - 2 0,5 R2.12 - Langue B du commerce - 2 0,5 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 0,5 R2.14 - Expression, communication et culture - 2 0,5 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 0,5 SAE 2.3 - Communication commerciale </td <td>S</td> <td>R2.09 - Psychologie sociale</td> <td>0,5</td>	S	R2.09 - Psychologie sociale	0,5	
R2.12 - Langue B du commerce - 2 0,5 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 0,5 R2.14 - Expression, communication et culture - 2 0,5 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 0,5 SAÉ 3 SAÉ 2.2 - Vente 3 SAE 2.4 - Projet transverse 1 SAE 2.5 - Stage S2 1 Portfolio 1 UE 23 Communication commerciale COEFF. R2.03 - Moyens de la communication commerciale 2,5 R2.05 - Relations contractuelles commerciales 0,5 R2.06 - Techniques quantitatives et représentations - 2 0,5 R2.07 - Coût, marges et prix d'une offre simple 0,5 R2.09 - Psychologie sociale 0,5 R2.11 - Langue A Anglais du commerce - 2 0,5 R2.12 - Langue B du commerce - 2 0,5 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 0,5 R2.14 - Expression, communication et culture - 2 0,5 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 0,5 SAE 2.3 - Communication commerciale </td <td>no</td> <td>R2.10 - Gestion et conduite de projet</td> <td>0,5</td>	no	R2.10 - Gestion et conduite de projet	0,5	
R2.12 - Langue B du commerce - 2 0,5 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 0,5 R2.14 - Expression, communication et culture - 2 0,5 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 0,5 SAÉ 3 SAÉ 2.2 - Vente 3 SAE 2.4 - Projet transverse 1 SAE 2.5 - Stage S2 1 Portfolio 1 UE 23 Communication commerciale COEFF. R2.03 - Moyens de la communication commerciale 2,5 R2.05 - Relations contractuelles commerciales 0,5 R2.06 - Techniques quantitatives et représentations - 2 0,5 R2.07 - Coût, marges et prix d'une offre simple 0,5 R2.09 - Psychologie sociale 0,5 R2.11 - Langue A Anglais du commerce - 2 0,5 R2.12 - Langue B du commerce - 2 0,5 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 0,5 R2.14 - Expression, communication et culture - 2 0,5 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 0,5 SAE 2.3 - Communication commerciale </td <td>ess</td> <td>R2.11 - Langue A Anglais du commerce - 2</td> <td>0,5</td>	ess	R2.11 - Langue A Anglais du commerce - 2	0,5	
R2.14 - Expression, communication et culture - 2 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 RE 2.2 - Vente SAE 2.4 - Projet transverse SAE 2.5 - Stage S2 Portfolio 1 UE 23 Communication commerciale R2.03 - Moyens de la communication commerciale R2.05 - Relations contractuelles commerciale R2.06 - Techniques quantitatives et représentations - 2 R2.07 - Coût, marges et prix d'une offre simple R2.09 - Psychologie sociale R2.11 - Langue A Anglais du commerce - 2 R2.12 - Langue B du commerce - 2 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 R2.14 - Expression, communication et culture - 2 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 SAÉ SAE 2.3 - Communication commerciale SAE 2.4 - Projet transverse SAE 2.5 - Stage S2	~	R2.12 - Langue B du commerce - 2	0,5	
R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2		R2.13 - Ressources et culture numériques - 2	0,5	
SAÉ SAE 2.2 - Vente 3 SAE 2.4 - Projet transverse 1 SAE 2.5 - Stage S2 1 Portfolio 1 UE 23 Communication commerciale COEFF. R2.03 - Moyens de la communication commerciale 2,5 R2.05 - Relations contractuelles commerciales 0,5 R2.06 - Techniques quantitatives et représentations - 2 0,5 R2.07 - Coût, marges et prix d'une offre simple 0,5 R2.09 - Psychologie sociale 0,5 R2.11 - Langue A Anglais du commerce - 2 0,5 R2.12 - Langue B du commerce - 2 0,5 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 0,5 R2.14 - Expression, communication et culture - 2 0,5 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 0,5 SAÉ 2.3 - Communication commerciale 2 SAE 2.4 - Projet transverse 1 SAE 2.5 - Stage S2 1		R2.14 - Expression, communication et culture - 2	0,5	
SAÉ SAE 2.2 - Vente 3 SAE 2.4 - Projet transverse 1 SAE 2.5 - Stage S2 1 Portfolio 1 UE 23 Communication commerciale COEFF. R2.03 - Moyens de la communication commerciale 2,5 R2.05 - Relations contractuelles commerciales 0,5 R2.06 - Techniques quantitatives et représentations - 2 0,5 R2.07 - Coût, marges et prix d'une offre simple 0,5 R2.09 - Psychologie sociale 0,5 R2.11 - Langue A Anglais du commerce - 2 0,5 R2.12 - Langue B du commerce - 2 0,5 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 0,5 R2.14 - Expression, communication et culture - 2 0,5 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 0,5 SAÉ 2.3 - Communication commerciale 2 SAE 2.4 - Projet transverse 1 SAE 2.5 - Stage S2 1		R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2	0,5	
SAE 2.5 - Stage S2	SAÉ	SAE 2.2 - Vente		
SAE 2.5 - Stage S2		SAE 2.4 - Projet transverse	1	
Portfolio UE 23 Communication commerciale R2.03 - Moyens de la communication commerciale R2.05 - Relations contractuelles commerciales R2.06 - Techniques quantitatives et représentations - 2 R2.07 - Coût, marges et prix d'une offre simple R2.09 - Psychologie sociale R2.11 - Langue A Anglais du commerce - 2 R2.12 - Langue B du commerce - 2 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 R2.14 - Expression, communication et culture - 2 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 SAÉ 2.3 - Communication commerciale SAE 2.4 - Projet transverse SAE 2.5 - Stage S2 1		·	1	
R2.03 - Moyens de la communication commerciale R2.05 - Relations contractuelles commerciales R2.06 - Techniques quantitatives et représentations - 2 R2.07 - Coût, marges et prix d'une offre simple R2.09 - Psychologie sociale R2.11 - Langue A Anglais du commerce - 2 R2.12 - Langue B du commerce - 2 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 R2.14 - Expression, communication et culture - 2 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 SAÉ SAE 2.3 - Communication commerciale SAE 2.4 - Projet transverse SAE 2.5 - Stage S2 1			1	
R2.03 - Moyens de la communication commerciale R2.05 - Relations contractuelles commerciales R2.06 - Techniques quantitatives et représentations - 2 R2.07 - Coût, marges et prix d'une offre simple R2.09 - Psychologie sociale R2.11 - Langue A Anglais du commerce - 2 R2.12 - Langue B du commerce - 2 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 R2.14 - Expression, communication et culture - 2 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 SAÉ SAE 2.3 - Communication commerciale SAE 2.4 - Projet transverse SAE 2.5 - Stage S2 1				
R2.05 - Relations contractuelles commerciales R2.06 - Techniques quantitatives et représentations - 2 R2.07 - Coût, marges et prix d'une offre simple R2.09 - Psychologie sociale R2.11 - Langue A Anglais du commerce - 2 R2.12 - Langue B du commerce - 2 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 R2.14 - Expression, communication et culture - 2 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 SAÉ SAE 2.3 - Communication commerciale SAE 2.5 - Stage S2 1 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5				
R2.06 - Techniques quantitatives et représentations - 2 R2.07 - Coût, marges et prix d'une offre simple R2.09 - Psychologie sociale R2.11 - Langue A Anglais du commerce - 2 R2.12 - Langue B du commerce - 2 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 R2.14 - Expression, communication et culture - 2 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 SAÉ SAE 2.3 - Communication commerciale SAE 2.4 - Projet transverse SAE 2.5 - Stage S2 1				
R2.07 - Coût, marges et prix d'une offre simple R2.09 - Psychologie sociale R2.11 - Langue A Anglais du commerce - 2 R2.12 - Langue B du commerce - 2 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 R2.14 - Expression, communication et culture - 2 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 SAÉ SAE 2.3 - Communication commerciale SAE 2.4 - Projet transverse SAE 2.5 - Stage S2 1 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5				
R2.09 - Psychologie sociale R2.11 - Langue A Anglais du commerce - 2 R2.12 - Langue B du commerce - 2 R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 R2.14 - Expression, communication et culture - 2 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 SAÉ SAE 2.3 - Communication commerciale SAE 2.4 - Projet transverse SAE 2.5 - Stage S2 1 0,5 0,5 0,5 0,5 1 1		·		
R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 R2.14 - Expression, communication et culture - 2 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 SAÉ SAE 2.3 - Communication commerciale SAE 2.4 - Projet transverse SAE 2.5 - Stage S2 1	ces			
R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 R2.14 - Expression, communication et culture - 2 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 SAÉ SAE 2.3 - Communication commerciale SAE 2.4 - Projet transverse SAE 2.5 - Stage S2 1	ď			
R2.13 - Ressources et culture numériques - 2 R2.14 - Expression, communication et culture - 2 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 SAÉ SAE 2.3 - Communication commerciale SAE 2.4 - Projet transverse SAE 2.5 - Stage S2 1	SSS			
R2.14 - Expression, communication et culture - 2 R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 SAÉ SAE 2.3 - Communication commerciale SAE 2.4 - Projet transverse 1 SAE 2.5 - Stage S2 1	8			
R2.15 - Projet Personnel et Professionnel - 2 SAÉ SAE 2.3 - Communication commerciale SAE 2.4 - Projet transverse SAE 2.5 - Stage S2 1		·	0,5	
SAÉSAE 2.3 - Communication commerciale2SAE 2.4 - Projet transverse1SAE 2.5 - Stage S21		·	0,5	
SAE 2.4 - Projet transverse 1 SAE 2.5 - Stage S2 1		·	0,5	
SAE 2.5 - Stage S2 1	SAÉ	SAE 2.3 - Communication commerciale	2	
		SAE 2.4 - Projet transverse	1	
Portfolio 1		SAE 2.5 - Stage S2		
		Portfolio	1	

MAQUETTE BUT TC2 – Semestre 3 (Parcours MDEE)

	UE 31 Marketing	Coeff.
	R3.01 - Marketing mix 2	2
	R3.04 - Etudes marketing – 3	1,5
	R3.05 - Environnement économique international	1
	R3.06 - Droit des activités commerciales - 1	0,25
S	R3.07 - Techniques quantitatives et représentations – 2	0,5
Ressources	R3.08 - Tableau de bord commercial	0,25
Sol	R3.09 - Psychologie sociale du travail	1
es	R3.10 - Anglais appliqué au commerce – 3	0,5
4	R3.11 - Langue B appliquée au commerce – 3	0,5
	R3.12 - Ressources et culture numériques – 3	0,5
	R3.13 - Expression, communication et culture – 3 R3.14 - PPP - 3	0,5 0,5
	Portfolio - S3	0,5
SAÉ		0,5
JAL	SAE3.MDEE.02 - Démarche de création d'entreprise en contexte digital	7
	UE 32 Vente	Coeff.
	R3.02 - Entretien de vente	3
	R3.06 - Droit des activités commerciales -1	0,25
es	R3.07 - Techniques quantitatives et représentations -3	0,5
Ž	R3.08 - Tableau de bord commercial	0,5
Ressources	R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3	0,5
\es	R3.11 - LVB appliquée au commerce -3	1
<u> </u>	R3.12 - Ressources et culture numériques -3 R3.13 - Expression Communication Culture -3	0,5
	R3.14 – PPP -3	0,5 0,25
s a É		
SAÉ	SAE3.01 - Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation SAE3.MDEE.02 - Démarche de création d'entreprise en contexte digital	0,3 6
	UE 33 Communication commerciale	Coeff.
	R3.03 - Principes de la communication digitale R3.06 - Droit des activités commerciales -1	3
	R3.07 - Techniques quantitatives et représentations -3	0,5 0,25
Ressources	R3.08 - Tableau de bord commercial	0,25
Ę	R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3	0,5
SS	R3.11 - LVB appliquée au commerce -3	1
2	R3.12 - Ressources et culture numériques -3	0,5
	R3.13 - Expression Communication Culture -3	0,5
	R3.MDEE.15 - Stratégie de marketing digital	0,25
SAÉ		0,2
	SAE3.MDEE.02 - Démarche de création d'entreprise en contexte digital	6
	UE 34 Marketing digital	Coeff.
	R3.05 – Environnement économique international R3.06 - Droit des activités commerciales -1	0,25
	R3.08 - Droit des activités commerciales -1	0,5 0,25
Ressources	R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3	0,23
ž	R3.12 - Ressources et culture numériques -3	0,5
SSC	R3.13 - Expression Communication Culture -3	0,5
8	R3.14 – PPP -3	0,25
	Portfolio – S3	0
	R3.MDEE.15 - Stratégie de marketing digital	4
SAÉ	SAE3.MDEE.02 - Démarche de création d'entreprise en contexte digital	0,5
	SAE3.MDEE.03 - Analyse d'une activité digitale	3
	UE 35 E-business et entrepreneuriat	Coeff.
	R3.05 - Environnement économique international	0,25
	R3.07 - Techniques quantitatives et représentations -3	0,25
ces	R3.08 - Tableau de bord commercial	0,25
Ressources	R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.12 - Ressources et culture numériques -3	0,5 0,5
SSO	R3.13 - Expression Communication Culture -3	0,5
Re	R3.14 – PPP -3	0,25
	Portfolio – S3	0
L	R3.MDEE.16 - Créativité et innovation	4
SAÉ	SAE3.MDEE.02 - Démarche de création d'entreprise en contexte digital	0,5
	SAE3.MDEE.03 - Analyse d'une activité digitale	5

MAQUETTE BUT TC2 – Semestre 3 (Parcours SME)

	UE 24 Moulesting	Caste
	UE 31 Marketing	Coeff.
	R3.01 - Marketing mix 2	2
	R3.04 - Etudes marketing – 3	2
	R3.05 - Environnement économique international R3.06 - Droit des activités commerciales - 1	1,5
		0,25
Ses	R3.07 - Techniques quantitatives et représentations – 2	0,5
Ressources	R3.08 - Tableau de bord commercial R3.09 - Psychologie sociale du travail	0,5 1
SSO		0,5
Se.	R3.10 - Anglais appliqué au commerce – 3	0,5
	R3.11 - Langue B appliquée au commerce – 3 R3.12 - Ressources et culture numériques – 3	0,5
	R3.13 - Expression, communication et culture – 3	0,5
	R3.14 - PPP - 3	0,5
	Portfolio - S3	0,5
ςΛÉ	SAE3.01 - Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	0,5
JAL	SAES.MDEE.02 - Démarche de création d'entreprise Event/Com	7
	UE 32 Vente	Coeff.
	R3.02 - Entretien de vente	3
	R3.06 - Droit des activités commerciales -1	0,25
	R3.07 - Techniques quantitatives et représentations -3	0,5
ces	R3.08 - Tableau de bord commercial	0,5
Ressources	R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3	0,5
SSC	R3.11 - LVB appliquée au commerce -3	1
æ	R3.12 - Ressources et culture numériques -3	0,5
	R3.13 - Expression Communication Culture -3	0,5
	R3.14 – PPP -3	0,25
	Portfolio - S3	0
SAÉ		0,3
	SAE3.MDEE.02 - Démarche de création d'entreprise Event/Com	6
	UE 33 Communication commerciale	Coeff.
	R3.03 - Principes de la communication digitale	3
	R3.06 - Droit des activités commerciales -1	0,5
	R3.07 - Techniques quantitatives et représentations -3	0.25
es	R3.07 - Techniques quantitatives et représentations -3 R3.08 - Tableau de bord commercial	0,25 0,25
urces	R3.08 - Tableau de bord commercial	0,25 0,25 0,5
ssources	R3.08 - Tableau de bord commercial R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3	0,25
Ressources	R3.08 - Tableau de bord commercial	0,25 0,5
Ressources	R3.08 - Tableau de bord commercial R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.11 - LVB appliquée au commerce -3	0,25 0,5 1
Ressources	R3.08 - Tableau de bord commercial R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.11 - LVB appliquée au commerce -3 R3.12 - Ressources et culture numériques -3	0,25 0,5 1 0,5
Ressources	R3.08 - Tableau de bord commercial R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.11 - LVB appliquée au commerce -3 R3.12 - Ressources et culture numériques -3 R3.13 - Expression Communication Culture -3	0,25 0,5 1 0,5 0,5
Ressources	R3.08 - Tableau de bord commercial R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.11 - LVB appliquée au commerce -3 R3.12 - Ressources et culture numériques -3 R3.13 - Expression Communication Culture -3 R3.14 - PPP -3 Portfolio - S3	0,25 0,5 1 0,5 0,5 0,5
	R3.08 - Tableau de bord commercial R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.11 - LVB appliquée au commerce -3 R3.12 - Ressources et culture numériques -3 R3.13 - Expression Communication Culture -3 R3.14 - PPP -3 Portfolio - S3	0,25 0,5 1 0,5 0,5 0,5 0,25
	R3.08 - Tableau de bord commercial R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.11 - LVB appliquée au commerce -3 R3.12 - Ressources et culture numériques -3 R3.13 - Expression Communication Culture -3 R3.14 - PPP -3 Portfolio - S3 SAE3.01 - Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation SAE3.MDEE.02 - Démarche de création d'entreprise Event/Com	0,25 0,5 1 0,5 0,5 0,25 0 0,2 6
	R3.08 - Tableau de bord commercial R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.11 - LVB appliquée au commerce -3 R3.12 - Ressources et culture numériques -3 R3.13 - Expression Communication Culture -3 R3.14 - PPP -3 Portfolio - S3 SAE3.01 - Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation SAE3.MDEE.02 - Démarche de création d'entreprise Event/Com	0,25 0,5 1 0,5 0,5 0,25 0 0,2 6
	R3.08 - Tableau de bord commercial R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.11 - LVB appliquée au commerce -3 R3.12 - Ressources et culture numériques -3 R3.13 - Expression Communication Culture -3 R3.14 - PPP -3 Portfolio - S3 SAE3.01 - Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation SAE3.MDEE.02 - Démarche de création d'entreprise Event/Com UE 34 Branding R3.06 - Droit des activités commerciales -1	0,25 0,5 1 0,5 0,5 0,25 0 0,2 6 Coeff.
SAÉ	R3.08 - Tableau de bord commercial R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.11 - LVB appliquée au commerce -3 R3.12 - Ressources et culture numériques -3 R3.13 - Expression Communication Culture -3 R3.14 - PPP -3 Portfolio - S3 SAE3.01 - Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation SAE3.MDEE.02 - Démarche de création d'entreprise Event/Com UE 34 Branding R3.06 - Droit des activités commerciales -1 R3.07 - Techniques quantitatives et représentations -3	0,25 0,5 1 0,5 0,5 0,25 0 0,2 6 Coeff. 0,25 0,25
SAÉ	R3.08 - Tableau de bord commercial R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.11 - LVB appliquée au commerce -3 R3.12 - Ressources et culture numériques -3 R3.13 - Expression Communication Culture -3 R3.14 - PPP -3 Portfolio - S3 SAE3.01 - Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation SAE3.MDEE.02 - Démarche de création d'entreprise Event/Com UE 34 Branding R3.06 - Droit des activités commerciales -1 R3.07 - Techniques quantitatives et représentations -3 R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3	0,25 0,5 1 0,5 0,5 0,25 0 0,2 6 Coeff. 0,25 0,25
SAÉ	R3.08 - Tableau de bord commercial R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.11 - LVB appliquée au commerce -3 R3.12 - Ressources et culture numériques -3 R3.13 - Expression Communication Culture -3 R3.14 - PPP -3 Portfolio - S3 SAE3.01 - Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation SAE3.MDEE.02 - Démarche de création d'entreprise Event/Com UE 34 Branding R3.06 - Droit des activités commerciales -1 R3.07 - Techniques quantitatives et représentations -3 R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.12 - Ressources et culture numériques -3	0,25 0,5 1 0,5 0,5 0,25 0 0,2 6 Coeff. 0,25 0,25 0,25
SAÉ	R3.08 - Tableau de bord commercial R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.11 - LVB appliquée au commerce -3 R3.12 - Ressources et culture numériques -3 R3.13 - Expression Communication Culture -3 R3.14 - PPP -3 Portfolio - S3 SAE3.01 - Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation SAE3.MDEE.02 - Démarche de création d'entreprise Event/Com UE 34 Branding R3.06 - Droit des activités commerciales -1 R3.07 - Techniques quantitatives et représentations -3 R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.12 - Ressources et culture numériques -3 R3.13 - Expression Communication Culture -3	0,25 0,5 1 0,5 0,5 0,25 0 0,2 6 Coeff. 0,25 0,25 0,25 0,25
	R3.08 - Tableau de bord commercial R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.11 - LVB appliquée au commerce -3 R3.12 - Ressources et culture numériques -3 R3.13 - Expression Communication Culture -3 R3.14 - PPP -3 Portfolio - S3 SAE3.01 - Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation SAE3.MDEE.02 - Démarche de création d'entreprise Event/Com UE 34 Branding R3.06 - Droit des activités commerciales -1 R3.07 - Techniques quantitatives et représentations -3 R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.12 - Ressources et culture numériques -3 R3.13 - Expression Communication Culture -3 R3.14 - PPP -3	0,25 0,5 1 0,5 0,5 0,25 0 0,2 6 Coeff. 0,25 0,25 0,5 0,5 0,5 0,5
SAÉ	R3.08 - Tableau de bord commercial R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.11 - LVB appliquée au commerce -3 R3.12 - Ressources et culture numériques -3 R3.13 - Expression Communication Culture -3 R3.14 - PPP -3 Portfolio - S3 SAE3.01 - Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation SAE3.MDEE.02 - Démarche de création d'entreprise Event/Com UE 34 Branding R3.06 - Droit des activités commerciales -1 R3.07 - Techniques quantitatives et représentations -3 R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.12 - Ressources et culture numériques -3 R3.13 - Expression Communication Culture -3 R3.14 - PPP -3 Portfolio	0,25 0,5 1 0,5 0,5 0,25 0 0,2 6 Coeff. 0,25 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5
Ressources	R3.08 - Tableau de bord commercial R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.11 - LVB appliquée au commerce -3 R3.12 - Ressources et culture numériques -3 R3.13 - Expression Communication Culture -3 R3.14 - PPP -3 Portfolio - S3 SAE3.01 - Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation SAE3.MDEE.02 - Démarche de création d'entreprise Event/Com UE 34 Branding R3.06 - Droit des activités commerciales -1 R3.07 - Techniques quantitatives et représentations -3 R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.12 - Ressources et culture numériques -3 R3.13 - Expression Communication Culture -3 R3.14 - PPP -3 Portfolio R3.SME.15 - Marketing de l'évènementiel -1	0,25 0,5 1 0,5 0,5 0,25 0 0,2 6 Coeff. 0,25 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,25
SAÉ	R3.08 - Tableau de bord commercial R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.11 - LVB appliquée au commerce -3 R3.12 - Ressources et culture numériques -3 R3.13 - Expression Communication Culture -3 R3.14 - PPP -3 Portfolio - S3 SAE3.01 - Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation SAE3.MDEE.02 - Démarche de création d'entreprise Event/Com UE 34 Branding R3.06 - Droit des activités commerciales -1 R3.07 - Techniques quantitatives et représentations -3 R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.11 - Expression Communication Culture -3 R3.12 - Ressources et culture numériques -3 R3.13 - Expression Communication Culture -3 R3.14 - PPP -3 Portfolio R3.SME.15 - Marketing de l'évènementiel -1 SAE3.MDEE.02 - Démarche de création d'entreprise Event/Com	0,25 0,5 1 0,5 0,5 0,25 0 0,2 6 Coeff. 0,25 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5
Ressources	R3.08 - Tableau de bord commercial R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.11 - LVB appliquée au commerce -3 R3.12 - Ressources et culture numériques -3 R3.13 - Expression Communication Culture -3 R3.14 - PPP -3 Portfolio - S3 SAE3.01 - Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation SAE3.MDEE.02 - Démarche de création d'entreprise Event/Com UE 34 Branding R3.06 - Droit des activités commerciales -1 R3.07 - Techniques quantitatives et représentations -3 R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.11 - Ressources et culture numériques -3 R3.12 - Ressources et culture numériques -3 R3.13 - Expression Communication Culture -3 R3.14 - PPP -3 Portfolio R3.SME.15 - Marketing de l'évènementiel -1 SAE3.MDEE.02 - Démarche de création d'entreprise Event/Com SAE3.SME.03 - Création d'un évènement comme outil de branding	0,25 0,5 1 0,5 0,5 0,25 0 0,2 6 Coeff. 0,25 0,25 0,5 0,5 0,5 0,25 0,4 0,5 5
Ressources	R3.08 - Tableau de bord commercial R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.11 - LVB appliquée au commerce -3 R3.12 - Ressources et culture numériques -3 R3.13 - Expression Communication Culture -3 R3.14 - PPP -3 Portfolio - S3 SAE3.01 - Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation SAE3.MDEE.02 - Démarche de création d'entreprise Event/Com UE 34 Branding R3.06 - Droit des activités commerciales -1 R3.07 - Techniques quantitatives et représentations -3 R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.11 - Expression Communication Culture -3 R3.12 - Ressources et culture numériques -3 R3.13 - Expression Communication Culture -3 R3.14 - PPP -3 Portfolio R3.SME.15 - Marketing de l'évènementiel -1 SAE3.MDEE.02 - Démarche de création d'entreprise Event/Com	0,25 0,5 1 0,5 0,5 0,25 0 0,2 6 Coeff. 0,25 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,
Ressources	R3.08 - Tableau de bord commercial R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.11 - LVB appliquée au commerce -3 R3.12 - Ressources et culture numériques -3 R3.13 - Expression Communication Culture -3 R3.14 - PPP -3 Portfolio - S3 SAE3.01 - Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation SAE3.MDEE.02 - Démarche de création d'entreprise Event/Com UE 34 Branding R3.06 - Droit des activités commerciales -1 R3.07 - Techniques quantitatives et représentations -3 R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.11 - Expression Communication Culture -3 R3.13 - Expression Communication Culture -3 R3.14 - PPP -3 Portfolio R3.SME.15 - Marketing de l'évènementiel -1 SAE3.MDEE.02 - Démarche de création d'entreprise Event/Com SAE3.SME.03 - Création d'un évènement comme outil de branding UE 35 Evènementiel R3.06 - Droit des activités commerciales -1	0,25 0,5 1 0,5 0,5 0,25 0 0,25 0,25 0,25 0,25 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,
SAÉ	R3.08 - Tableau de bord commercial R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.11 - LVB appliquée au commerce -3 R3.12 - Ressources et culture numériques -3 R3.13 - Expression Communication Culture -3 R3.14 - PPP -3 Portfolio - S3 SAE3.01 - Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation SAE3.MDEE.02 - Démarche de création d'entreprise Event/Com UE 34 Branding R3.06 - Droit des activités commerciales -1 R3.07 - Techniques quantitatives et représentations -3 R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.11 - Ressources et culture numériques -3 R3.12 - Ressources et culture numériques -3 R3.14 - PPP -3 Portfolio R3.14 - PPP -3 Portfolio R3.SME.15 - Marketing de l'évènementiel -1 SAE3.MDEE.02 - Démarche de création d'entreprise Event/Com SAE3.SME.03 - Création d'un évènement comme outil de branding UE 35 Evènementiel R3.06 - Droit des activités commerciales -1 R3.08 - Tableau de bord commercial	0,25 0,5 1 0,5 0,5 0,25 0 0,25 0,25 0,25 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,
SAÉ	R3.08 - Tableau de bord commercial R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.11 - LVB appliquée au commerce -3 R3.12 - Ressources et culture numériques -3 R3.13 - Expression Communication Culture -3 R3.14 - PPP -3 Portfolio - S3 SAE3.01 - Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation SAE3.MDEE.02 - Démarche de création d'entreprise Event/Com UE 34 Branding R3.06 - Droit des activités commerciales -1 R3.07 - Techniques quantitatives et représentations -3 R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.11 - Ressources et culture numériques -3 R3.12 - Ressources et culture numériques -3 R3.14 - PPP - 3 Portfolio R3.SME.15 - Marketing de l'évènementiel -1 SAE3.MDEE.02 - Démarche de création d'entreprise Event/Com SAE3.SME.03 - Création d'un évènement comme outil de branding UE 35 Evènementiel R3.06 - Droit des activités commerciales -1 R3.08 - Tableau de bord commercial R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3	0,25 0,5 1 0,5 0,5 0,25 0 0,25 0,25 0,25 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,
Ressources	R3.08 - Tableau de bord commercial R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.11 - LVB appliquée au commerce -3 R3.12 - Ressources et culture numériques -3 R3.13 - Expression Communication Culture -3 R3.14 - PPP -3 Portfolio - S3 SAE3.01 - Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation SAE3.MDEE.02 - Démarche de création d'entreprise Event/Com UE 34 Branding R3.06 - Droit des activités commerciales -1 R3.07 - Techniques quantitatives et représentations -3 R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.11 - Expression Communication Culture -3 R3.12 - Ressources et culture numériques -3 R3.13 - Expression Communication Culture -3 R3.14 - PPP -3 Portfolio R3.SME.15 - Marketing de l'évènementiel -1 SAE3.MDEE.02 - Démarche de création d'entreprise Event/Com SAE3.SME.03 - Création d'un évènement comme outil de branding UE 35 Evènementiel R3.06 - Droit des activités commerciales -1 R3.07 - Rassources et culture numériques -3 R3.19 - Rassources et culture numériques -3 R3.11 - Rassources et culture numériques -3	0,25 0,5 1 0,5 0,25 0 0,25 0 6 Coeff. 0,25 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,
Ressources	R3.08 - Tableau de bord commercial R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.11 - LVB appliquée au commerce -3 R3.12 - Ressources et culture numériques -3 R3.13 - Expression Communication Culture -3 R3.14 - PPP -3 Portfolio - S3 SAE3.01 - Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation SAE3.MDEE.02 - Démarche de création d'entreprise Event/Com UE 34 Branding R3.06 - Droit des activités commerciales -1 R3.07 - Techniques quantitatives et représentations -3 R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.11 - Expression Communication Culture -3 R3.13 - Expression Communication Culture -3 R3.14 - PPP -3 Portfolio R3.SME.15 - Marketing de l'évènementiel -1 SAE3.MDEE.02 - Démarche de création d'entreprise Event/Com SAE3.SME.03 - Création d'un évènement comme outil de branding UE 35 Evènementiel R3.08 - Tableau de bord commerciales -1 R3.08 - Tableau de bord commerciales -1 R3.09 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.11 - Ressources et culture numériques -3 R3.12 - Ressources et culture numériques -3 R3.13 - Expression Communication Culture -3	0,25 0,5 1 0,5 0,5 0,25 0 0,25 0 0,25 0,25 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,
Ressources	R3.08 - Tableau de bord commercial R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.11 - LVB appliquée au commerce -3 R3.11 - LVB appliquée au commerce -3 R3.13 - Expression Communication Culture -3 R3.14 - PPP -3 Portfolio - S3 SAE3.01 - Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation SAE3.MDEE.02 - Démarche de création d'entreprise Event/Com UE 34 Branding R3.06 - Droit des activités commerciales -1 R3.07 - Techniques quantitatives et représentations -3 R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.12 - Ressources et culture numériques -3 R3.14 - PPP -3 R3.14 - PPP -3 R3.15 - Marketing de l'évènementiel -1 SAE3.MDEE.02 - Démarche de création d'entreprise Event/Com SAE3.SME.15 - Marketing de l'évènement comme outil de branding UE 35 Evènementiel R3.06 - Droit des activités commerciales -1 R3.08 - Tableau de bord commerciales -1 R3.09 - Rassources et culture numériques -3 R3.11 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.12 - Ressources et culture numériques -3 R3.13 - Expression Communication Culture -3 R3.14 - PPP -3	0,25 0,5 1 0,5 0,25 0 0,25 0 6 Coeff. 0,25 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,
Ressources	R3.08 - Tableau de bord commercial R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.11 - LV8 appliquée au commerce -3 R3.12 - Ressources et culture numériques -3 R3.13 - Expression Communication Culture -3 R3.14 - PPP -3 Portfolio - S3 R3.13 - Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation SAE3.01 - Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation SAE3.MDEE.02 - Démarche de création d'entreprise Event/Com UE 34 Branding R3.06 - Droit des activités commerciales -1 R3.07 - Techniques quantitatives et représentations -3 R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.11 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.12 - Ressources et culture numériques -3 R3.13 - Expression Communication Culture -3 R3.14 - PPP -3 Portfolio R3.SME.15 - Marketing de l'évènementiel -1 SAE3.MDEE.02 - Démarche de création d'entreprise Event/Com SAE3.SME.03 - Création d'un évènement comme outil de branding UE 35 Evènementiel R3.08 - Tableau de bord commercial R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.11 - Ressources et culture numériques -3 R3.12 - Ressources et culture numériques -3 R3.13 - Expression Communication Culture -3 R3.14 - PPP -3 Portfolio - S3	0,25 0,5 1 0,5 0,25 0 0,25 0 0,25 0 0,25 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 5 Coeff. 0,25 0,25 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,
Ressources Page Ressources	R3.08 - Tableau de bord commercial R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.11 - LVB appliquée au commerce -3 R3.12 - Ressources et culture numériques -3 R3.13 - Expression Communication Culture -3 R3.14 - PPP -3 Portfolio - S3 SAE3.01 - Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation SAE3.MDEE.02 - Démarche de création d'entreprise Event/Com UE 34 Branding R3.06 - Droit des activités commerciales -1 R3.07 - Techniques quantitatives et représentations -3 R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.12 - Ressources et culture numériques -3 R3.13 - Expression Communication Culture -3 R3.14 - PPP -3 Portfolio R3.SME.15 - Marketing de l'évènementiel -1 SAE3.MDEE.02 - Démarche de création d'entreprise Event/Com SAE3.SME.03 - Création d'un évènement comme outil de branding UE 35 Evènementiel R3.06 - Droit des activités commerciale -1 R3.07 - R3.08 - Tableau de bord commercial R3.19 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.11 - R5.09 - Droit des activités commerciale -1 R3.09 - Tableau de bord commercial R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.11 - Ressources et culture numériques -3 R3.12 - Ressources et culture numériques -3 R3.13 - Expression Communication Culture -3 R3.14 - PPP -3 Portfolio - S3 R3.SME.16 - Fondamentaux de la communication de marque	0,25 0,5 1 0,5 0,25 0 0,25 0 0,25 0 0,25 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0 4 0,5 5 Coeff. 0,25 0,25 0 4 0,5 5 Coeff. 0,25 0,25 0,25 0,25 0,25 0,25 0,25 0,25
Ressources	R3.08 - Tableau de bord commercial R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.11 - LVB appliquée au commerce -3 R3.12 - Ressources et culture numériques -3 R3.12 - Ressources et culture numériques -3 R3.13 - Expression Communication Culture -3 R3.14 - PPP -3 Portfolio - S3 SAE3.01 - Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation SAE3.MDEE.02 - Démarche de création d'entreprise Event/Com UE 34 Branding R3.06 - Droit des activités commerciales -1 R3.07 - Techniques quantitatives et représentations -3 R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.12 - Ressources et culture numériques -3 R3.13 - Expression Communication Culture -3 R3.14 - PPP -3 Portfolio R3.SME.15 - Marketing de l'évènementiel -1 SAE3.MDEE.02 - Démarche de création d'entreprise Event/Com SAE3.SME.03 - Création d'un évènement comme outil de branding UE 35 Evènementiel R3.06 - Droit des activités commercial R3.10 - Anglais appliqué au commerce -3 R3.12 - Ressources et culture numériques -3 R3.13 - Expression Communication Culture -3 R3.14 - PPP -3 Portfolio - S3 R3.15 - Expression Communication Culture -3 R3.16 - Fondamentaux de la communication de marque	0,25 0,5 1 0,5 0,25 0 0,25 0 0,25 0 0,25 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,

MAQUETTE BUT TC2 – Semestre 4 (Parcours MDEE)

	UE 41	Marketing	Coeff.
	R4.01 - St	ratégie Marketing	3
v	R4.04 - Di	roit du travail	0,5
Ressource	R4.05 - Aı	nglais appliqué au commerce 4	0,5
, 00	R4.06 - L\	/B appliquée au commerce 4	0,5
ess	R4.07 - Ex	pression Communication Culture 4	0,5
œ	R4.08 - PF	PP 4	0,2
	Portfolio	- S4	1
	SAE4.01 -	Evaluation de la performance du projet en déployant les tech. de commercialisation	1
SAÉ	SAE4.02 -	Pilotage commercial d'une organisation	1
•	Stage.MD	EE	2

	UE 42	Vente	Coeff.
	R4.02 - N	égociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	3
v	R4.04 - D	roit du travail	0,5
-S	R4.05 - A	nglais appliqué au commerce 4	0,5
Ressources	R4.06 - L\	/B appliquée au commerce 4	0,5
Ses	R4.07 - Ex	pression Communication Culture 4	0,5
Œ	R4.08 - PI	PP 4	0,2
	Portfolio	- S4	1
	SAE4.01 -	Evaluation de la performance du projet en déployant les tech. de commercialisation	1
SAÉ	SAE4.02 -	Pilotage commercial d'une organisation	1
	Stage.MD	EE	2

	UE 43	Communication commerciale	Coeff.
	R4.03 - Co	onception d'une campagne de communication	3
w	R4.04 - D	roit du travail	0
rce 2	R4.05 - Aı	nglais appliqué au commerce 4	0,5
Ressources	R4.06 - L\	/B appliquée au commerce 4	0,5
Ses	R4.07 - Ex	pression Communication Culture 4	0,5
<u> </u>	R4.08 - PI	PP 4	0,1
	Portfolio	- S4	1
	SAE4.01 -	Evaluation de la performance du projet en déployant les tech. de commercialisation	1
SAÉ	SAE4.02 -	Pilotage commercial d'une organisation	1
3,	Stage.MD	EE	2

	UE 44	Marketing digital	Coeff.
	R4.05 - A	nglais appliqué au commerce 4	0,5
ý	R4.06 - L\	/B appliquée au commerce 4	0,5
rce	R4.07 - E	pression Communication Culture 4	0,5
Ressources	R4.08 - PI	PP 4	0,25
Ses	Portfolio	- S4	1
<u> </u>	R4.MDEE	.09 - Expression Communication Culture -3	1,5
	R4.MDEE	.10 - Stratégie e-commerce	1,5
SAÉ	SAE4.MD	EE.03 - Création de site web	3
	Stage.MD	PEE	2

	UE 45 E	-business et entrepreneuriat	Coeff.
v	R4.04 - Droi	t du travail	0,5
	R4.05 - Angl	ais appliqué au commerce 4	0,5
5	R4.06 - LVB	appliquée au commerce 4	0,5
Ressources	R4.07 - Expr	ession Communication Culture 4	0,5
ess	R4.08 - PPP	4	0,25
œ	Portfolio - S	4	1
	R4.MDEE.03	– Business model -1	3
SAÉ	SAE4.MDEE.	03 - Création de site web	3
	Stage.MDEE		2

MAQUETTE BUT TC2 – Semestre 4 (Parcours SME)

	UE 41	Marketing	Coeff.
S	R4.01 - St	ratégie Marketing	3
	R4.04 - D	roit du travail	0,5
Ressources	R4.05 - Aı	nglais appliqué au commerce 4	0,5
nog	R4.06 - L\	/B appliquée au commerce 4	0,5
ess	R4.07 - Ex	pression Communication Culture 4	0,5
<u>~</u>	R4.08 - PI	PP 4	0,2
	Portfolio	- S4	1
	SAE4.01 -	Evaluation de la performance du projet en déployant les tech. de commercialisation	1
SAÉ	SAE4.02 -	Pilotage commercial d'une organisation	1
•	Stage.SM	E	2

	UE 42	Vente	Coeff.
	R4.02 - N	égociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	3
v	R4.04 - D	roit du travail	0,5
2 S	R4.05 - A	nglais appliqué au commerce 4	0,5
, 00	R4.06 - L\	/B appliquée au commerce 4	0,5
Ressources	R4.07 - Ex	pression Communication Culture 4	0,5
Œ	R4.08 - PI	PP 4	0,2
	Portfolio	- S4	1
	SAE4.01 -	Evaluation de la performance du projet en déployant les tech. de commercialisation	1
SAÉ	SAE4.02 -	Pilotage commercial d'une organisation	1
0,	Stage.SM	E	2

	UE 43	Communication commerciale	Coeff.
es	R4.03 - Co	onception d'une campagne de communication	3
	R4.05 - Aı	nglais appliqué au commerce 4	0,5
בַּ	R4.06 - L\	/B appliquée au commerce 4	0,5
Ressources	R4.07 - Ex	pression Communication Culture 4	0,5
Re	R4.08 - PI	PP 4	0,1
	Portfolio	- S4	1
	SAE4.01 -	Evaluation de la performance du projet en déployant les tech. de commercialisation	1
SAÉ	SAE4.02 -	Pilotage commercial d'une organisation	1
3,	Stage.SM	E	2

	UE 44	Branding	Coeff.
	R4.05 - Aı	nglais appliqué au commerce 4	0,5
Ses	R4.06 - L\	/B appliquée au commerce 4	0,5
ž	R4.07 - Ex	rpression Communication Culture 4	0,5
Ressources	R4.08 - PF	PP 4	0,25
Re	Portfolio	- S4	1
	R4.SME.0	9 - Relations publiques et relations presse	3
SAÉ	SAE4.SME	E.03 - Organisation d'un évènement comme outil de branding	3
	Stage.SM	E	2

	JE 45 Evènementiel	Coeff.
	4.04 - Droit du travail	0,5
	4.05 - Anglais appliqué au commerce 4	0,5
es	4.06 - LVB appliquée au commerce 4	0,5
Ž	4.07 - Expression Communication Culture 4	0,5
Ressources	4.08 - PPP 4	0,25
Re	ortfolio - S4	1
	4.SME.10 – Organisation et logistique-1	2
	4.SME.11 - Gestion commerciale-1	1
SAÉ	AE4.SME.03 - Organisation d'un évènement comme outil de branding	3
	age.SME	2

MAQUETTE BUT 3 – Semestre 5 (Parcours MDEE)

3 2 1 0,5 0,5 2 1 0 0
1 0,5 0,5 2 1 0
0,5 0,5 2 1 0
0,5 2 1 0 0
2 1 0 0
1 0 0
0
0
8
coeff.
3
1
1
0,5
0,5
1
0
0
8
coeff.
0,5
0,5
0,3
0
uriat 0,5
1,5
1,5
1,3
0,5
7
/
coeff.
coen.
0,5
0,5
0,5
0,5 1 0,5
0,5 1 0,5 0
0,5
0,5
0,5

MAQUETTE BUT3 – Semestre 5 (Parcours SME)

	UE 51 MARKETING	coeff.
	R5.01 Stratégie d'entreprise-1	3
	R5.03 Financement et régulation de l'économie	2
	R5.04 Droit des activités commerciales-2	1
ces	R5.05 Analyse financière	0,5
onic	R5.06 Anglais appliqué au commerce-5	0,5
Ressources	R5.07 LVB appliquée au commerce 5	2
~	R5.08 Expression Communication Culture 5	1
	R5.09 PPP-5	0
	Portfolio-S4	0
SAÉ	SAE5.SME.01 Projet de communication évènementiel	8
	UE 52 VENTE	coeff.
	R5.02 Négocier dans des contextes spécifiques-1	3
	R5.04 Droit des activités commerciales-2	1
S	R5.05 Analyse financière	1
S D	R5.06 Anglais appliqué au commerce-5	0,5
Ressources	R5.07 LVB appliquée au commerce 5	0,5
Re	R5.08 Expression Communication Culture 5	1
	R5.09 PPP-5	0
	Portfolio-S4	0
SAÉ	SAE5.SME.01 Projet de communication évènementiel	8
	UE 53 Elaborer une identité de marque	coeff.
	R5.05 Analyse financière	0,5
	R5.06 Anglais appliqué au commerce-5	1
	R5.07 LVB appliquée au commerce 5	0,5
ses	R5.09 PPP-5	0
Ressources	Portfolio-S4	0
SSS	R5.SME.10 RCN appliquées à la stratégie de marque et à l'évènementiel	0,5
8	R5.SME.11 Stratégie de développement de marque-1	2
	R5.SME.12 Marketing digital de la marque	2,5
	R5.MDEE.15 Stratégie de contenu et rédaction web	1
	R5.MDEE.16 Logistique et supply chain	0,5
SAÉ	SAE5.SME.01 Projet de communication évènementiel	7
	UE 54 Manager un projet évènementiel	coeff.
	R5.05 Analyse financière	0,5
	R5.06 Anglais appliqué au commerce-5	1
	R5.07 LVB appliquée au commerce 5	0,5
SS	R5.09 PPP-5	0
Ressources	Portfolio-S4	0
SSS	R5.SME.10 RCN appliquées à la stratégie de marque et à l'évènementiel	0,5
×	R5.SME.13 Gestion commerciale-2	0,5
	R5.SME.14 Organisation et logistique-2	1
	R5.SME.15 Conception graphique	1,5
	R5.SME.16 Marketing de l'évènementiel-2	1,5
SAÉ	SAE5.SME.01 Projet de communication évènementiel	7

MAQUETTE BUT 3 – Semestre 6 (Parcours MDEE)

	UE 61 MARKETING	coeff.
Ressources	R6.01 Stratégie d'entreprise 2	2
Ressources	Portfolio-S6	2
SAÉ	STAGE.MDEE Stage Marketing Digital ebusiness et entrepreneuriat	1
	UE 62 VENTE	coeff.
Ressources	R6.02 Négocier dans des contextes spécifiques 2	2
nessources	Portfolio-S6	2
SAÉ	STAGE.MDEE Stage Marketing Digital ebusiness et entrepreneuriat	1
	UE 63 Gérer une activité digitale	coeff.
Ressources	Portfolio-S6	2
Ressources	R6.MDEE.03 Trafic management - Analyse d'audience	4
SAÉ	STAGE.MDEE Stage Marketing Digital ebusiness et entrepreneuriat	4
	UE 64 Développer un projet e-business	coeff.
Ressources	Portfolio-S6	2
nessources	R6.MDEE.04 Formalisation et sécurisation d'un business model	4
SAÉ	STAGE.MDEE Stage Marketing Digital ebusiness et entrepreneuriat	4

MAQUETTE BUT 3 – Semestre 6 (Parcours SME)

	UE 61 MARKETING	coeff.
Ressources	R6.01 Stratégie d'entreprise 2	2
	Portfolio-S6	2
SAÉ	STAGE SME Stage Stratégie de Marque et Evénementiel S6	1
	UE 62 VENTE	coeff.
Ressources	R6.02 Négocier dans des contextes spécifiques 2	2
	Portfolio-S6	2
SAÉ	STAGE SME Stage Stratégie de Marque et Evénementiel S6	1
	UE 63 Elaborer une identité de marque	coeff.
Ressources	Portfolio-S6	2
	R6.SME.03 Stratégie de développement de marque	4
SAÉ	STAGE SME Stage Stratégie de Marque et Evénementiel S6	4
	UE 64 Manager un projet évènementiel	coeff.
Ressources	Portfolio-S6	2
	R6.SME.04 Evènementiel sectoriel	4
SAÉ	STAGE SME Stage Stratégie de Marque et Evénementiel S6	4

Que faire en cas d'absence ?

Dès mon retour à l'IUT, je dispose de 5 JOURS OUVRÉS pour agir.

Absence à un cours



Absence à un contrôle



Je justifie dans les 5 jours auprès du secrétariat ET Le justificatif est recevable Je ne justifie pas

OU

Je justifie après les 5 jours

OU

Justificatif non recevable

(Dans les 5 jours)
Je justifie au secrétariat
ET
Je demande le rattrapag

Je demande le rattrapage auprès de l'enseignant + copie au secrétariat Je ne justifie pas

OU

Je justifie après les 5 jours

OU

Je ne dépose pas une demande de rattrapage



ABJ



ΔR



ABJ

Rattrapage accordé



ABI

Note: 0/20

Absentéisme

A la fin de chaque semestre, au-delà de 6 absences injustifiées (ABI) et 15 absences justifiées (ABJ), l'étudiant sera déclaré ATJ.

De plus, l'étudiant se verra attribuer la note de 0/20

à partir de la 2^{nde} absence justifiée ou injustifiées (pour un module jusqu'à 24h d'enseignement) à partir de la 3^e absence justifiée ou injustifiées (pour un module supérieur à 24h d'enseignement)

ABI = Absence injustifiée

ABJ = Absence justifiée

ATJ = Ajourné pour assiduité insuffisante

STAGES.

Le stage est une période temporaire de mise en situation professionnelle qui s'inscrit dans le cadre de votre formation. Les stages en entreprise sont obligatoires pour valider l'année. C'est l'occasion de mettre en pratique des connaissances acquises lors du BUT Techniques de commercialisation. Il peut aussi vous permettre d'acquérir des compétences professionnelles nouvelles que vous pourrez valoriser dans votre CV.

Il doit permettre de réaliser des missions conformes aux compétences techniques, technologiques et relationnelles attendues dans le domaine de la commercialisation au sens large à savoir la vente, le marketing et la communication commerciale.

Tout stage effectué pendant votre cursus à l'université nécessite une **convention de stage** dont la mission confiée au stagiaire doit être validée par le responsable des stages du département TC.

Durant toute la durée du stage, l'étudiant est suivi conjointement par un tuteur enseignant et un maître de stage au sein de l'entreprise ou l'organisation d'accueil.

Stage de 1e année

En 1e année, La durée du stage est de 4 semaines : du lundi 8 janvier au samedi 3 février 2024.

Il s'agit d'un stage de vente / conseil en face à face : en BtoC (points de vente tels que Darty, FNAC, Decathlon, Sephora, agences immobilières, Vert Baudet...) ou en BtoB (force de vente de produits ou services, accompagnement de commerciaux sur le terrain, sociétés informatiques et développement...).

L'évaluation du stage porte sur le travail réalisé en entreprise : l'étudiant doit remettre un rapport écrit après le stage et une soutenance orale est prévue à l'issue de la période.

Stage de 2e année

En 2e année, la durée du stage est de 8 semaines minimum entre le lundi 8 avril et le samedi 8 juin 2024.

Principalement dans une activité commerciale en BtoB (service marketing, service commercial, communication évènementielle, systèmes financiers, conseil aux entreprises...).

L'évaluation du stage porte sur le travail réalisé en entreprise : une épreuve écrite est prévue ainsi qu'une soutenance orale sont prévues à l'issue de la période.

Stage de 3e année

En 3e année, la durée du stage est de 16 semaines entre le lundi 12 février et le samedi 15 juin 2024.

Principalement dans une activité commerciale (service marketing, service commercial, communication évènementielle, marketing digital, systèmes financiers, conseil aux entreprises...), le stage devra vous permettre de réaliser des missions en lien avec votre parcours.

L'évaluation du stage porte sur le travail réalisé en entreprise. Pour toute question ou demande d'informations sur le type d'entreprise et les missions possibles, il est recommandé de consulter le responsable des stages.

Responsable des stages

Pour toute question ou demande d'informations, veuillez consulter le responsable des stages.

Responsable des stages au Département TC :

Marc DELAMARRE – Bureau T111 – marc.d@parisnanterre.fr

MODALITES DE CONTROLE DES CONNAISSANCES

Vu l'Annexe 1 de l'arrêté du 27 mai 2021 relatif aux programmes nationaux de la licence professionnelle « Bachelor universitaire de technologie » : dispositions générales

Sous réserve de modification

ORGANISATION GENERALE DU BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE

I.1. Architecture du diplôme

Le Bachelor universitaire de technologie est défini par une spécialité et un parcours. Chaque spécialité de Bachelor universitaire de technologie propose 1 à 5 parcours. Les parcours par spécialité, avec leurs référentiels, figurent en annexe.

Un parcours définit précisément un cursus de Bachelor universitaire de technologie au sein d'une spécialité donnée. Il vise un champ d'activité, une famille de métiers identifiés et répond à des enjeux d'individualisation en lien avec le projetpersonnel et professionnel.

Il est certifié par 4 à 6 blocs de compétences, aussi dénommés « compétences finales » dans l'approche par compétences et entendues comme des « savoirs agir complexes » mis en œuvre dans un contexte professionnel et qui mobilisent et combinent des ressources acquises au cours du cursus. Chaque bloc de compétences est décliné par niveau tout au long du parcours.

Le modèle de construction des parcours de formation est propre à chaque spécialité. Il dépend des compétences finales attendues en fin de formation et se distingue selon 3 types de parcours accessibles à différents niveaux de la formation : Deux types de parcours débutant au semestre 3 :

Type 1 : se distingue par des compétences spécifiques tout en partageant des compétences communes avec l'ensemble des parcours d'une même spécialité;

Type 2 : se distingue par des niveaux de compétences différents : Un type de parcours débutant au semestre 1 :

Type 3 : défini par plus de 50% de compétences spécifiques.

I.2. Taille des groupes

Pour les spécialités secondaires, les groupes sont de 26 étudiants en Travaux Dirigés (TD) et 13 en Travaux Pratiques (TP). Le référentiel de formation identifie les TP présentant un risque pour la sécurité des étudiants et nécessitant un encadrement

Pour les spécialités tertiaires, les groupes sont de 28 étudiants en TD et 14 en TP.

I.3. Évaluation interne des formations

Chaque département de l'IUT met en place un conseil de perfectionnement conformément aux statuts de son établissement. Dans une logique d'amélioration continue, le conseil de perfectionnement examine une fois par an les indicateurs du Bachelor universitaire de technologie de la spécialité, notamment les résultats des évaluations des formations et des enseignements par les étudiants, les suivis de cohortes, la qualité des stages et le suivi de l'insertion professionnelle. Le Conseil de l'IUT est ensuite informé de l'ensemble des évaluations internes des départements.

REFERENTIEL D'ACTIVITES ET DE COMPETENCES L

II.1. Objectifs

Les référentiels d'activités et de compétences constituent des outils essentiels d'information, d'interaction, de régulation et d'encadrement pour l'étudiant, pour les équipes pédagogiques et pour le monde socio-professionnel sur les métiers visés et les attendus du programme.

Le référentiel d'activités et de compétences est également un moyen de communication avec tout interlocuteur en dehors de l'établissement de formation.

Le référentiel d'activités et de compétences identifie :

- les compétences finales de la formation : une compétence est un savoir-agir complexe, mobilisant et articulant des connaissances et autres ressources en vue de résoudre un problème rencontré en situation professionnelle.
- les composantes essentielles pour chaque compétence finale : une composante essentielle caractérise la complexité de la compétence et informe notamment sur la qualité de la démarche, du résultat, des relations aux différents protagonistes ainsi que sur le respect des normes et des règles. En tant qu'elle fait partie intégrante de la compétence, la composante essentielle contribue à l'évaluation de la compétence.
- les niveaux de développement des compétences finales : un niveau de développement rend compte de la progression de l'étudiant, et fournit des balises indispensables pour l'évaluation de la compétence et l'organisation des situations d'apprentissage.

- les situations professionnelles : une situation professionnelle est un contexte qui permet le développement de la compétence et dans lequel l'étudiant réalise un ensemble d'activités proches de celles rencontrées en environnement professionnel
- les apprentissages critiques : un apprentissage critique explicite ce que l'étudiant doit effectivement maîtriser pour passer d'un niveau de développement à un autre de la compétence.

Le référentiel d'activités et de compétences permet la construction du référentiel de formation qui précise les différents parcours proposés et pour chacun les niveaux de compétences visés, les ressources nécessaires pour acquérir la compétence ainsi que les situations d'apprentissage et d'évaluation.

II.2. Blocs de connaissances et de compétences

Les parcours de formation sont structurés en ensembles cohérents d'unités d'enseignement permettant l'acquisition de blocs de connaissances et de compétences. Ces blocs contribuent à l'exercice autonome d'une activité professionnelle. Sont proposées aux étudiants des progressions pédagogiques adaptées qui prennent en compte leurs acquis antérieurs et leur projet personnel et professionnel.

■ REFERENTIEL DE FORMATION

Le Bachelor universitaire de technologie est organisé en 6 semestres composés d'unités d'enseignement (UE) etchaque niveau de développement des compétences se déploie sur les deux semestres d'une même année.

Les UE et les compétences sont mises en correspondance. Chaque UE se réfère à une compétence finale et à un niveau de cette compétence. Elle est nommée par le numéro du semestre et celui de la compétence finale.

Chaque unité d'enseignement est composée de deux éléments constitutifs :

- un pôle "Ressources", qui permet l'acquisition des connaissances et méthodes fondamentales,
- un pôle "Situation d'apprentissage et d'évaluation" (SAÉ) qui englobe les mises en situation professionnelle au cours desquelles l'étudiant développe la compétence et à partir desquelles il fera la démonstration de l'acquisition de cette compétence dans la démarche portfolio.

Le référentiel de formation de chaque spécialité contient des préconisations sur les SAÉ.

III.1. Adaptation locale

L'adaptation locale s'entend comme la définition par chaque IUT du contenu et des modalités des enseignements. Elle ne peut pas modifier le référentiel de compétences et d'activités et définir, notamment, de nouveaux niveaux de compétences ni de nouvelles compétences finales.

L'adaptation locale représente un tiers du volume global des heures d'enseignement, soit 667 heures d'enseignement pour une spécialité secondaire sur les 3 ans, ou 600 heures d'enseignement pour une spécialité tertiaire sur les 3 ans.

Elle représente chaque année au maximum 40 % du volume horaire d'enseignement de l'année hors projets tutorés.

Pour chaque spécialité, des tableaux de répartition des volumes horaires des ressources par semestre, projets tutorés, stages et adaptation locale, sont joints au programme national.

Afin de faciliter la mise en place de la 1ère année de BUT, à titre dérogatoire et uniquement pour l'année universitaire 2021-2022, les programmes nationaux proposent 100 % des heures d'enseignement. Néanmoins, les IUT qui souhaitent proposer des adaptations locales pour des spécialités dès cette 1ère année peuvent le faire, en remplaçant des ressources nationales par des ressources définies localement, dans la limite fixée par l'article 17 de l'arrêté du 6 décembre 2019 et dans le strict respect du référentiel de compétences. Ces modifications doivent être adoptées par la commission de la formation et de la vie universitaire ou l'instance en tenant lieu conformément à l'article L.712-6-1 du code de l'éducation et à l'article 17 précité.

III.2. Compétences transversales et enjeux sociétaux

L'acquisition des connaissances et compétences dans les secteurs professionnels et les métiers visés permet àl'étudiant d'acquérir aussi des compétences transversales et ainsi de développer une pensée critique et d'appréhender les concepts et les enjeux de développement durable, de mondialisation, d'interculturalité et de transition écologique, de responsabilité sociétale, d'éthique, notamment des problématiques liées aux situations de handicap, à l'accessibilité et à la conception universelle.

La formation intègre un volume d'enseignement d'expression-communication et d'au moins une langue étrangère qui participe au développement d'une culture communicationnelle et informationnelle ainsi qu'à la maîtrise des techniques médiatiques associées, et adaptées notamment à l'environnement professionnel de chaque spécialité.

III.3. Passerelles et paliers d'orientation

Une souplesse des dispositifs pédagogiques facilite l'intégration de publics post-bac diversifiés ayant des acquisdifférents à l'entrée en formation comme en cours de cursus. Elle permet également de lisser la marche de début de cursus pour limiter les échecs en première année.

Dans chaque spécialité, les passerelles entrantes sont prévues sur les semestres 3 et 5. Les IUT affichent le nombre de places disponibles pour ces entrées latérales et réunissent sous la présidence du directeur, une commission d'admission chargée d'étudier les demandes et de préciser le contrat pédagogique de l'entrant.

Dans ce processus d'intégration en cours de cursus, une attention particulière sera portée à l'accueil des titulaires du BTS et aux étudiants engagés dans les formations menant au diplôme national de licence.

Des paliers d'orientation sont prévus en fin de S1, S2 et de S4 permettant la mise en œuvre de passerelles vers d'autres formations, notamment licences, BTS ou écoles.

III.4. Répartition du volume horaire

Le volume horaire global (enseignement et projets tutorés, soit 2600 heures pour les spécialités secondaires et 2400 heures pour les spécialités tertiaires) est distribué de manière homogène sur les trois années, sans excéder chaque année une movenne maximum de 33 heures par semaine.

Les 600 heures de projets tutorés sont réparties sur les trois années, avec chaque année un minimum de 150 heures et un maximum de 250 heures ; ces heures sont clairement identifiées dans les maquettes de formation et dans lesemplois du temps afin de valoriser cette modalité pédagogique et d'en assurer le déploiement.

La répartition horaire prend en compte la règle ci-dessous :

- pour les spécialités secondaires, au moins 50 % des heures étudiants (2000 h + 600 h projets) sont consacrées aux enseignements pratiques et aux mises en situation professionnelle;
- pour les spécialités tertiaires, au moins 40 % des heures étudiants (1800 h + 600 h projets) sont consacrées aux enseignements pratiques et aux mises en situation professionnelle.

III.5. Projet Personnel et Professionnel

Le Projet Personnel et Professionnel (PPP) est construit sur l'ensemble de la formation pour permettre à l'étudiant de questionner l'adéquation entre ses souhaits professionnels immédiats et futurs, ses aspirations personnelles et ses atouts dans l'objectif de concevoir un parcours de formation cohérent avec le ou les métiers envisagés. Il fait l'objet d'un temps dédié dans le programme pédagogique.

III.6. Démarche portfolio

Nommé parfois portefeuille de compétences ou passeport professionnel, le portfolio constitue un point de connexion entre le monde universitaire et le monde socio-économique. Accompagnée par l'ensemble des acteurs de l'équipe pédagogique, la démarche portfolio est un processus continu d'autoévaluation qui doit permettre à l'étudiant d'adopter une posture réflexive et critique vis-à-vis des compétences acquises ou en voie d'acquisition. La démarche portfolio contribue donc pour partie à la construction du Projet Personnel et Professionnel de l'étudiant.

III.7. Stages

Le stage contribue à la professionnalisation de l'étudiant et à la validation des compétences du Bachelor Universitaire de Technologie. Les stages sont répartis selon le calendrier suivant : 8 à 12 semaines les 4 premiers semestres ; 12 à 16 semaines la dernière année.

Les CPN décident de la durée et du positionnement des différentes périodes de stages en respectant la limite de 22 à 26 semaines de l'arrêté. Des dérogations pourront éventuellement être envisagées pour les professions réglementées.

L'encadrement des stages est assuré par les membres de l'équipe pédagogique en coordination avec l'organisme d'accueil. Cet encadrement recouvre en particulier la validation des missions, le suivi régulier du stagiaire et son évaluation.

L'encadrement du stage fait l'objet d'une reconnaissance par l'établissement notamment au travers du référentiel national d'équivalences horaires.

III.8. Projets tutorés

D'un volume total de 600 heures, les projets tutorés sont des axes structurants de la professionnalisation de l'étudiant en tant qu'ils participent de l'acquisition des compétences du référentiel du Bachelor Universitaire de Technologie et du parcours associé.

En cohérence avec l'approche par compétences, les projets tutorés sont des éléments essentiels et fondamentaux du pôle « Situation d'Apprentissage et d'Évaluation » (SAÉ) des UE de chaque semestre.

Prenant la forme d'activités encadrées par les membres de l'équipe pédagogique dont une partie issue du monde socioéconomique, les 600h de projets tutorés supposent donc une pédagogie innovante et adaptée qui s'appuie sur un volume d'heures de formation à hauteur minimale de 75 HETD par an et par groupe de TD, en complément de celui des 1800 ou des 2000 heures d'enseignement selon la spécialité.

III.9. Alternance

L'alternance peut être réalisée sur l'ensemble de la formation. Elle favorise l'insertion professionnelle.

Afin de tenir compte de l'acquisition de compétences en entreprise, les maquettes de formation de chaque année en alternance, incluant les projets tutorés, sont réduites de 15 à 25% du volume horaire global de l'année. Cette Diminution peut être appliquée sur les enseignements encadrés comme sur les projets. Elle doit être répartie sur l'ensemble des semestres ducursus.

Le référentiel de formation définit pour chacune des spécialités la valeur du pourcentage de réduction du volume horaire annuel dans la fourchette proposée.

Le suivi des alternants est une modalité pédagogique qui est définie par le conseil de perfectionnement en accord avec les employeurs et prise en compte pour les enseignants dans le cadre du référentiel des équivalences horaires voté et appliqué par chaque établissement.

III.10. Internationalisation

Pour chaque spécialité des dispositifs d'ouverture à l'international et/ou de sensibilisation à l'interculturalité sont mis en œuvre.

III.11. Enseignement à Distance

L'enseignement à distance peut être mis en œuvre, soit pour modifier les modalités de travail en présentiel, soit pour remplacer l'enseignement en présentiel. Dans tous les cas, l'enseignement à distance ne doit pas alourdir les horaires d'enseignement pour l'étudiant au-delà des 33h/semaine.

IV. REFERENTIEL D'EVALUATION

IV.1. Contrôle continu

Les unités d'Enseignement (UE) sont acquises dans le cadre d'un contrôle continu intégral. Celui-ci s'entend comme une évaluation régulière pendant la formation reposant sur plusieurs épreuves.

IV.2. Assiduité

L'assiduité est un élément important du contrat pédagogique pour la réussite de l'étudiant. L'obligation d'assiduité à toutes lesactivités pédagogiques organisées dans le cadre de la préparation du diplôme national de Bachelor universitaire de technologie est indissociable de l'évaluation par contrôle continu intégral.

Le règlement intérieur adopté par le conseil de l'IUT propose à l'établissement les modalités d'application de cette obligation. Lorsqu'elles ont une incidence sur l'évaluation, elles sont arrêtées par les CFVU de chaque établissement ou tout autre organe en tenant lieu sur proposition du Conseil de l'IUT.

IV.2.1. Règles d'assiduité

- Pour un module inférieur à 24 heures inclues : à partir de la **2**^{nde} **absence justifiée ou injustifiée**, l'étudiant peut se voir refuser l'accès au contrôle et se voir attribuer la note 0.
- Pour un module supérieur à 24 heures : au-delà de la 3ème absence justifiée ou injustifiée, l'étudiant peut se voir refuser l'accès au contrôle et se voir attribuer la note 0.

De plus, au-delà de 6 demi-journées d'absences injustifiées au cours d'un semestre, le jury pourra décider de déclarer les U.E non validées, non acquises et non capitalisables pour non-respect des conditions d'assiduité.

Le nombre d'absences figure sur les bulletins semestriels.

IV.2.2. Toute absence doit être justifiée dès le retour de l'étudiant par un justificatif écrit déposé au secrétariat pédagogique du département dans un délai de 5 jours ouvrés (certificat médical, arrêt de travail pour les apprentis, pièce justificative pour une convocation officielle, ...). Passé ce délai, l'absence sera définitivement considérée comme injustifiée pour convenance personnelle.

Dans le cas <u>d'une absence supérieure à une semaine</u>, l'étudiant doit impérativement prévenir ou faire prévenir le secrétariat du département et faire parvenir les justificatifs dans les dix jours ouvrés suivant le début de son absence.

De manière générale, l'étudiant doit impérativement prévenir ou faire prévenir le secrétariat du département de son absence.

Dans le cas d'une absence prévue à l'avance, l'étudiant doit se rapprocher du secrétariat pédagogique de son département pour organiser les éventuels aménagements nécessaires (rattrapages, travail à la maison ...)

IV.2.3. Absence à un contrôle

Tout étudiant absent à un contrôle des connaissances se verra attribuer, <u>a priori</u>, la note zéro.

Si l'absence à un contrôle est justifiée dans les conditions de l'Article IV.2.2, une épreuve de rattrapage dont la nature est fixée par le corps enseignant sera organisée. Tout étudiant souhaitant y participer devra obligatoirement en faire la demande par écrit auprès du secrétariat du département dans un délai de 5 jours ouvrés suivant son retour. Dans le cas contraire, ou sil'étudiant est également absent à l'épreuve de rattrapage la note zéro sera conservée à cette épreuve.

Quels que soient les résultats obtenus par ailleurs, le non-respect des conditions d'assiduité remet en cause l'acquisition, la validation et la capitalisation des U.E, l'obtention des ECTS, les mécanismes de compensation prévus à l'article IV.4 et du diplôme.

IV.3. Conditions de validation

Le Bachelor universitaire de technologie s'obtient soit par acquisition de chaque unité d'enseignement constitutive, soit par application des modalités de compensation. Le Bachelor universitaire de technologie obtenu par l'une ou l'autre voie confère la totalité des 180 crédits européens.

Une unité d'enseignement est définitivement acquise et capitalisable dès lors que la moyenne obtenue à l'ensemble « pôle ressources » et « SAÉ » est égale ou supérieure à 10. L'acquisition de l'unité d'enseignement emporte l'acquisition des crédits européens correspondants.

À l'intérieur de chaque unité d'enseignement, le poids relatif des éléments constitutifs, soit des pôles « ressources » et « SAÉ », varie dans un rapport de 40 à 60%.

En troisième année ce rapport peut toutefois être apprécié sur l'ensemble des deux unités d'enseignement d'une même compétence.

La validation des deux UE du niveau d'une compétence emporte la validation de l'ensemble des UE du niveau inférieur de cette même compétence.

IV.4. Compensation

La compensation s'effectue au sein de chaque unité d'enseignement ainsi qu'au sein de chaque regroupement cohérent d'UF

Seules les UE se référant à un même niveau d'une même compétence finale peuvent ensemble constituer un regroupement cohérent. Des UE se référant à des niveaux de compétence finales différents ou à des compétences finales différentes ne peuvent pas appartenir à un même regroupement cohérent. Aucune UE ne peut appartenir à plus d'un regroupement cohérent.

Au sein de chaque regroupement cohérent d'UE, la compensation est intégrale. Si une UE n'a pas été acquise en raison d'une moyenne inférieure à 10, cette UE sera acquise par compensation si et seulement si l'étudiant a obtenu la moyenne au regroupement cohérent auquel l'UE appartient.

IV.5. Règles de progression

La poursuite d'études dans un semestre pair d'une même année est de droit pour tout étudiant. La poursuite d'études dans un semestre impair est possible si et seulement si l'étudiant a obtenu :

- la moyenne à plus de la moitié des regroupements cohérents d'UE;
- et une moyenne égale ou supérieure à 8 sur 20 à chaque regroupement cohérent d'UE.

La poursuite d'études dans le semestre 5 nécessite de plus la validation de toutes les UE des semestres 1 et 2 dans les conditions de validation des points 4.3 et 4.4, ou par décision de jury.

Durant la totalité du cursus conduisant au Bachelor universitaire de technologie, l'étudiant peut être autorisé à redoubler une seule fois chaque semestre dans la limite de 4 redoublements. Le directeur de l'IUT peut autoriser un redoublement supplémentaire en cas de force majeure dûment justifiée et appréciée par ses soins. Tout refus d'autorisation de redoubler est pris après avoir entendu l'étudiant à sa demande. Il doit être motivé et assorti de conseils d'orientation.

IV.6. Jury

Le jury présidé par le directeur de l'IUT délibère souverainement à partir de l'ensemble des résultats obtenus par l'étudiant. Il se réunit chaque semestre pour se prononcer sur la progression des étudiants, la validation des unités d'enseignement, l'attribution du diplôme universitaire de technologie au terme de l'acquisition des 120 premiers crédits européens du cursus et l'attribution de la licence professionnelle « Bachelor universitaire de technologie ».



REGLEMENT INTERIEUR.

PRÉAMBULE

Le règlement intérieur a pour but de compléter les statuts en vigueur et de faciliter le fonctionnement de l'établissement. Le présent règlement intérieur s'applique à tous les personnels et usagers de l'IUT : en formation initiale, apprentis, stagiaires de formation continue ou alternée.

L'IUT est régi par des statuts adoptés en conseil d'administration de l'université Paris Nanterre en date du 29/04/2024 et par ce règlement intérieur approuvé au conseil d'IUT du 18/06/2024.

Les personnels BIATSS sont régis par le règlement intérieur relatif à l'aménagement et la réduction du temps de travail de l'université. Les dispositions concernant les personnels enseignants sont précisées par la circulaire des services des personnels enseignants et enseignants-chercheurs.

CHAPITRE I DISPOSITIONS COMMUNES

Le présent règlement s'applique sous l'autorité et la responsabilité de la Directrice ou du Directeur de l'Institut Universitaire de Technologie (IUT) de Ville-d'Avray et constitue, au titre du décret N° 84-1004 du 12 novembre 1984 susvisé, un Institut de l'Université PARIS NANTERRE au sens des articles L. 713-1 et L. 713-9 du code de l'éducation précités.

ACCÈS ET HORAIRES D'OUVERTURE

NANTERRE - BAT. EPHEMERE III

Le bâtiment est ouvert au public et personnels de 8h00 à 19h00

Le parking n'est pas accessible aux usagers sauf autorisation exceptionnelle de la direction.

En dehors de ces horaires d'ouverture et sans demande dérogatoire (demande à formuler auprès de la direction de l'IUT une semaine au préalable), la présence sur les sites est interdite.

RESPECT DES RÈGLES D'HYGIÈNE ET SÉCURITÉ

Article 1 : Consignes de sécurité

Quel que soit le lieu où elle se trouve au sein de l'IUT, toute personne doit impérativement prendre connaissance et respecter:

- les consignes générales de sécurité, et notamment les consignes d'évacuation en cas d'incendie.
- les consignes particulières de sécurité, et notamment celles relatives à la détention ou manipulation de produits dangereux et le port des équipements de sécurité.

Tous matériels dangereux, achetés, déplacés, modifiés doit être signalé à la direction.

Article 2 : Stupéfiants/Alcool/tabac

Article 2.1: L'introduction et la consommation de produits stupéfiants sont formellement interdites. Les contrevenants feront l'objet de poursuites pénales et le cas échéant, disciplinaires.

Article 2.2: En application du décret n°2006-1386 du 15 novembre 2006, l'usage de la cigarette y compris cigarette électronique est interdit à l'intérieur de l'ensemble des locaux de l'IUT et des véhicules de service.

Article 2.3: En application de l'article L 232-2 du code du travail, La consommation d'alcool est interdite dans les locaux de l'IUT. Cependant des dérogations pourront être accordées, dans les cas de manifestations particulières pour lesquelles une collation est d'usage, par l'autorité compétente (Directeur de composante, de service, chef de service...). La consommation devra se faire avec modération et les quantités proposées être en adéquation avec le nombre de participants. Dans tous les cas, des boissons non alcoolisées devront obligatoirement être proposées en quantité suffisante.

Article 3 : Traitements des déchets

- Tous les déchets et détritus doivent être déposés dans les poubelles ou conteneurs prévus à cet effet :
- Dans les poubelles jaunes : les déchets courants de types papiers, plastiques.
- Dans les poubelles vertes : les déchets de types « ordures ménagères ».

Les évacuations de déchets listés ci-dessous doivent faire l'objet d'une demande sur l'application Maintenance (https://maintenance.cva.parisnanterre.fr/) :

- Archives et gros volumes papiers à l'aide des sacs pilons (mises à disposition des sacs sur l'application)
- Volumineux de types métalliques, mobiliers, etc.
- Cartons et palettes
- DEEE (Déchets d'Equipements Electriques et Electroniques)
- Déchets chimiques

Des récupérateurs de piles sont également disponibles sur le site.

Article 4: Accidents et responsabilités En cas d'accident, en premier lieu le P.C. sécurité doit être informé (01.40.97.49.49), celuici contactera les services d'urgence (S.A.M.U. 15, pompiers 18). Tout accident doit être immédiatement signalé au responsable du pôle hygiène et sécurité de l'IUT qui se chargera des démarches administratives auprès des services concernés et de la direction.

En règle générale, sont considérés comme accident de travail, les accidents survenus à l'occasion de cours, de travaux pratiques, de travaux dirigés présentant un caractère dangereux, de travaux en laboratoire et de stages faisant l'objet d'une convention (Code de sécurité sociale L 412-8.2). Tout accident doit donc faire l'objet d'une déclaration dans les 48 heures auprès du service de la scolarité pour les usagers et du service RH pour les personnels, déclaration écrite établie en trois exemplaires.

Article 5 : Exercice d'évacuation La règlementation exige que soient organisés 2 exercices d'évacuation par année. Ces exercices doivent être planifiés en début d'année universitaire par l'équipe Hygiène & Sécurité. Chacun est tenu d'y participer. Le responsable de l'équipe Hygiène & Sécurité désigne des guides d'évacuation et serre-files pour assurer le bon déroulement de l'évacuation. La liste des points de rassemblement est détaillée dans les consignes relatives à l'évacuation des locaux.

En cas de déclenchement de l'alarme incendie, l'évacuation des locaux est obligatoire jusqu'au signal de fin d'alerte.

Toute personne doit rejoindre un des points de rassemblement et évacuer les locaux dès le début de la sirène. Les responsables des

séquences pédagogiques ou d'un groupe d'extérieur en réunion sur le site doivent guider les encadrés au point de rassemblement dans le calme et sans retour en arrière. Avant de sortir de leurs locaux, ils veilleront à la fermeture des fenêtres et des portes. Ils s'assureront que tous les personnes encadrées sont présents au point de rassemblement et informeront la direction en cas d'absence dès leurs arrivées.

Article 6 : Médecine préventive II est obligatoire de se rendre aux convocations de la médecine préventive.

Article 7 : Sûreté/Intrusion Toute personne extérieure devant intervenir sur le site doit faire l'objet d'une déclaration préalable auprès des services compétents et doivent être inscrits au registre du PC de sécurité.

Tous les documents réglementaires doivent être remplis et signés avant toutes interventions d'entreprises extérieures (Plan de prévention, protocole de chargement/déchargement, permis feu...).

DISPOSITIONS CONCERNANT LES LOCAUX

Article 8 : Les usagers et personnels s'engagent à respecter les locaux et le matériel qui est mis à leur disposition. En cas de détérioration, une procédure pourra être engagée à l'encontre des contrevenants. Les dégradations volontaires ou dues à la négligence engagent la responsabilité de leurs auteurs. La réparation restera à leur charge.

Article 9: Il est formellement interdit de neutraliser ou de détériorer tout dispositif concernant la sécurité. Tout manquement à cette règle pourra se traduire par une sanction décidée par les instances compétentes.

Article 10 : Il est interdit d'introduire de la nourriture et des boissons dans les salles d'enseignement, ainsi que dans la bibliothèque et les couloirs.

Article 11: Le travail en laboratoire et en atelier requiert certaines obligations. Cette activité ne peut se réaliser que selon des directives et sur autorisation d'un enseignant responsable. Une tenue appropriée, indiquée pour chaque laboratoire ou atelier par un règlement spécifique, est exigée. Le respect des consignes indiquées à l'entrée du local et sur les postes de travail est impératif. Les modalités spécifiques à chaque formation seront transmises par l'équipe pédagogique.

Article 12: Les personnels non-habilités ne devront en aucun cas intervenir sur les installations techniques sans une autorisation des services concernés et sans faire appel aux procédures en vigueur. Quiconque souhaite engager des travaux dans ses locaux doit obtenir l'accord préalable du directeur et demander l'avis des services techniques.

Les règles de sécurité propres aux ateliers et aux salles de travaux pratiques sont affichées dans ces locaux et rappelées aux usagers par les enseignants.

Article 12.1: Par respect pour les équipes d'entretien, chacun doit :

- Quitter un sanitaire en le laissant dans l'état ou il aurait aimé le trouver en entrant.
- Avant de quitter un lieu, veiller à n'abandonner aucun gobelet, papier, emballage divers, matériel, mégot et autres.
- Utiliser les poubelles prévues à cet effet.
- Éteindre les lumières et appareils électriques avant de quitter son bureau, les sanitaires et les salles de cours après utilisation.
- Fermer correctement les fenêtres et fermer à clef son bureau lorsqu'il n'est pas occupé.
- Éviter de laisser des objets personnels en vue et sans surveillance.
- Veiller à ne pas introduire de nourritures et de boissons dans les salles pédagogiques
- Quitter une salle pédagogique en ayant effacé le tableau, rangé les chaises, monté les rideaux, et fermé fenêtres et portes.

CHAPITRE II DISPOSITIONS APPLICABLES AUX USAGERS

Le Conseil de l'IUT statue sur les modalités de contrôle des connaissances et des compétences, en amont de leur examen par la CFVU de l'université. Les usagers doivent en prendre connaissance auprès de leur département.

DROITS DES USAGERS

Article 13: Droit de publication

Article 13.1 : L'IUT met à disposition des usagers des panneaux d'affichage. L'affichage en dehors de ceux-ci est strictement interdit. Article 13.2 : Affichages et distributions de publications doivent :

- Ne pas être susceptibles d'entraîner des troubles à l'ordre public ;
- Ne pas porter atteinte au fonctionnement et aux principes du service public de l'enseignement supérieur ;
- Ne pas porter atteinte au respect des personnes et à l'image de l'IUT ;
- Respecter l'environnement.

Article 13.3: En cas de diffusion de publications contraires au règlement, la responsabilité des auteurs est pleinement engagée devant les tribunaux compétents. La distribution de documents non pédagogiques ne peut se faire qu'en dehors des activités pédagogiques. Toute personne est responsable du contenu des documents qu'elle distribue, diffuse ou affiche. Tout document doit mentionner la désignation précise de son auteur sans confusion possible avec l'IUT.

Article 14: Droit d'association Le Conseil de l'IUT peut autoriser, à l'initiative et sous la responsabilité d'usagers, la création et le fonctionnement dans l'établissement d'associations conformes à la loi de 1901. La domiciliation d'une association est soumise à autorisation préalable.

OBLIGATIONS DES USAGERS

Article 15: Comportement général La tolérance et le respect des autres fondent les rapports entre personnels et usagers de l'IUT. Ce respect s'exprime par une attitude courtoise qui exclut toute forme de brimade, humiliation, violence verbale, physique ou morale. L'IUT est un établissement public et laïc. Les personnels, usagers, stagiaires, apprentis s'engagent à respecter la liberté de conscience de chacun. Personne ne doit y être l'objet de pression, de prosélytisme ou de propagande.

Nul ne doit être victime d'une quelconque discrimination, qu'elle soit fondée sur l'opinion politique, philosophique, religieuse, sur les origines ethniques ou le sexe.

Chacun s'attachera donc à respecter la dignité et la liberté de conscience, la santé et la sécurité des personnes.

Article 15.1 : Le comportement des usagers (notamment acte, attitude, propos,) ne doit pas être de nature :

- à porter atteinte à l'ordre public et au bon fonctionnement de l'IUT
- à créer une perturbation dans le déroulement des activités d'enseignement (cours, examens...), des activités administratives,

- sportives et culturelles et, en général, de toute manifestation autorisée au sein de l'IUT (activités bruyantes dans la cour : jeu de ballon notamment) ;
- à porter atteinte au principe de laïcité du service public de l'enseignement supérieur ;
- à porter atteinte à la santé, l'hygiène et la sécurité des personnes et des biens.

Et d'une manière générale, le comportement des usagers doit être conforme aux règles communément admises en matière de respect d'autrui et de civilité, ainsi qu'aux lois et règlements en vigueur.

Article 15.2 : Le fait de harceler autrui par des agissements répétés ayant pour objet ou pour effet de porter atteinte à ses droits et à sa dignité, d'altérer sa santé physique ou mentale est un délit punissable dans les conditions prévues par le code pénal. Les faits de harcèlement et le bizutage peuvent donner lieu à une sanction disciplinaire indépendante de la mise en œuvre de poursuites pénales.

Article 16 : Tenue vestimentaire Les tenues vestimentaires doivent être conformes aux règles de santé, d'hygiène et de sécurité et être adaptées aux activités suivies, et notamment aux activités de travaux pratiques.

Article 17: Charte informatique - Les usagers s'engagent à respecter la loi relative à la fraude informatique, notamment en matière de sécurité (piratage ou indiscrétions) et en matière de diffusion d'information (par exemple sur le WEB). Conscients que leur spécialité peut leur permettre l'accès à des informations dites sensibles, ils s'engagent à ne pas utiliser leur savoir ou les équipements à cette fin. Les usagers doivent prendre connaissance de la Charte Informatique.

Article 18 : Usage des appareils électroniques portables :

Les usagers doivent veiller à désactiver les appareils électroniques portables (de types : téléphones, smartphones, baladeurs) pendant les enseignements, sauf autorisation préalable et explicite de l'enseignant.

L'utilisation de tout appareil électronique de communication (téléphones, tablettes, ordinateurs portables) est strictement interdite pendant les évaluations, sauf autorisation explicite par l'enseignant.

La recharge de tout appareil électronique en lieu et place des prises du matériel informatique strictement interdit.

Article 19: Neutralité/Laïcité L'IUT reconnaît et défend les libertés d'opinion, de conscience et de croyance de l'ensemble des membres de la communauté universitaire. La manifestation des croyances philosophiques et religieuses dans l'espace universitaire doit être compatible avec les règles et principes républicains, notamment avec les principes de neutralité et de laïcité.

Est interdit le fait de prier en public, seul ou en groupe, sur l'ensemble des sites de l'IUT, ainsi que tout acte de prosélytisme. Toute personne ne respectant pas ce principe sera invitée à quitter le site universitaire.

DOSSIERS DE CANDIDATURE DANS D'AUTRES ÉTABLISSEMENTS

Article 20 : Tout dossier de candidature dans un autre établissement nécessitant l'ajout par le département de pièces administratives (relevé de notes, avis ...) devra être parvenu <u>complet</u> au secrétariat du département <u>au minimum deux semaines ouvrées</u> avant la date limite de dépôt fixée par l'établissement destinataire du dossier.

Article 21 : En cas de non-respect de l'article précédent, le département ne pourra être tenu pour responsable d'une arrivée hors délai du dossier auprès de l'établissement destinataire et des conséquences associées dans le traitement de ce dossier.

CHAPITRE III LA GOUVERNANCE DE L'IUT

ORGANISATION

L'organisation de l'IUT de Ville-d'Avray est définie conformément aux statuts votés au CA de l'université du 29/04/2024 et est organisé en 6 départements :

- Département Génie Électrique & Informatique Industrielle
- Département Génie Mécanique & Productique
- Département Métiers de la Transition & de l'Efficacité Energétiqu
- Département Information-Communication/Métiers du Livre
- Département Gestion des Entreprises & des Administrations
- Département Techniques de Commercialisation

L'IUT est administré par un conseil élu et dirigé comme défini par les statuts de l'IUT.

LES COMMISSIONS ET CONSEILS DE L'IUT

Article 22 : Les conseils de département - Le chef de département

Le conseil de département met en œuvre la pédagogie et organise la vie du département, il est composé statutairement :

- de la cheffe ou le chef de département, membre de droit;
- de 1 à 3 représentants des enseignants du département;
- de 1 à 3 représentants enseignants-chercheurs du dépt;
- d'un représentant du personnel BIATSS affecté au dépt ;
- de 1 à 3 usagers du département dont un stagiaire de formation continue ou un apprenti préparant le diplôme lorsque ces filières existent au sein du département

La représentativité des enseignants devra se faire à part égale entre enseignants et enseignants-chercheurs.

La désignation des membres du conseil de département a lieu au scrutin majoritaire à un tour au sein du département. La durée du mandat est de trois ans.

Le conseil statue notamment sur :

- l'orientation des études,
- l'adaptation des programmes et des méthodes pédagogiques,
- l'utilisation des crédits attribués à ces fins,
- la préparation des demandes de crédits et des demandes annuelles de création de postes

Il se prononce à la même majorité, sur la nomination du chef de dépt. après avis de l'ensemble des enseignants titulaires du dépt. Le conseil de département se réunit au moins une fois par trimestre au cours de l'année universitaire. Sa convocation est, en outre, de droit à la demande d'un tiers de ses membres ou de la cheffe ou du chef de département.

LA CHEFFE OU LE CHEF DE DEPARTEMENT

Chaque département est dirigé, sous l'autorité de la directrice ou du directeur de l'IUT par une cheffe ou un chef de département. choisi parmi les enseignants titulaires de l'IUT. Elle ou il :

- est responsable, devant le directeur de l'IUT et la Commission Pédagogique Nationale de la spécialité, du bon fonctionnement de son département.
- est assisté du conseil de département dont la composition est définie à l'article 22 ;
- peut s'assurer la collaboration de personnels ayant vocation à enseigner dans les IUT qui restent responsables devant lui pour l'organisation et le fonctionnement du département (directrice ou directeur des études, responsables des cycles en formation continue, chef de projets...);
- est membre de droit du jury d'admission ;
- préside les commissions préparatoires aux jurys et à la délivrance des diplômes du département ;
- est membre de droit du jury de délivrance des diplômes ;
- propose au conseil de l'IUT les modalités de contrôle des connaissances ;
- préside la sous-commission de choix des enseignants ;
- propose la nomination des chargés d'enseignement :
- réunit en séance plénière l'ensemble des personnels du département au moins 3 fois par an.

Le chef de département est nommé pour une durée de trois ans, immédiatement renouvelable une fois, par la directrice ou le directeur de l'IUT après avis favorable du conseil de l'IUT.

Avant la délibération du conseil de l'IUT, la directrice ou le directeur consulte le conseil de département.

Article 23 : Le conseil de perfectionnement Chaque formation de BUT et de Licence professionnelle de l'IUT dispose d'un conseil de perfectionnement dont la composition, les attributions et les modalités de fonctionnement sont définies dans la Charte des conseils de perfectionnement de l'Université Paris Nanterre adoptée le 04/12/2023.

Article 24 : La Commission d'affectation des personnels enseignants du 2nd degré La commission d'affectation des personnels enseignants du 2nd degré est l'instance compétente pour émettre un avis sur le recrutement des enseignants de l'IUT. Conformément à la délibération du Conseil d'administration restreint de l'université en date du 17/10/2011, sa composition comprend :

- 1 enseignant du 2nd degré, de la même discipline que le poste à pourvoir, ou de la discipline approchante;
- 1 professeur des universités, spécialiste de la section correspondant à la discipline du poste à pourvoir, une section approchante;
- 1 maître de conférences spécialiste de la section correspondant à la discipline du poste à pourvoir, ou dune section approchante;
- Le directeur de la composante, ou un directeur adjoint de la composante;
- Le chef de département concerné, ou 1 représentant désigné par celui-ci.

Article 25 : La Commission de prévention locale du site de Ville-d'Avray La commission de prévention est présidée par le directeur, qui représente l'autorité administrative de l'IUT. Il est accompagné du responsable administratif et des responsables en Hygiène et sécurité du site de Ville d'Avray. La commission comprend également le médecin du travail et l'infirmière de l'Université, un représentant de chaque dépt. du site de Ville-d'Avray et de l'UFR SITEC et autres personnels invités en fonction des sujets abordés.

Cette commission se réunit en moyenne 4 fois par an et donne des avis sur la protection de la santé et sécurité des agents, sur l'amélioration des conditions de travail. Elle transmet les procès-verbaux aux membres du comité social d'administration en formation spécialisée en matière de santé, de sécurité et de conditions de travail (FSSCT) de l'Université de Nanterre.

Article 26 : La Commission Communication La Commission Communication établit la politique de communication de l'IUT. Elle est présidée par le directeur et est composée des personnels du service communication et des représentants de chaque département. La commission se réunit 3 à 4 fois par an selon le calendrier des évènements de l'année en cours.

Article 27: La Commission de la documentation

La Commission de la documentation prend toute décision concernant la politique de documentation et le fonctionnement de la bibliothèque. Elle est présidée par le directeur et est composée du responsable de la bibliothèque du site de Ville d'Avray, par les représentants de chaque département et de l'UFR SITEC. La commission de la documentation se réunit 2 fois par an.

Article 28 : La commission handicap (équipe plurielle) La commission est composée d'un représentant enseignant de chaque département, du responsable handicap de l'université, du médecin des usagers et de la direction de l'IUT. La commission se réunit 2 fois par an pour étudier les dossiers d'aménagement d'étude. Les usagers nécessitant un aménagement spécifique doivent se signaler dès leur inscription auprès du secrétariat et de l'équipe pédagogique.

Article 29 : La commission sobriété énergétique du site de Ville-d'Avray La commission sobriété énergétique a vocation à étudier les solutions de diminution des dépenses énergétiques. La commission est composée de :

- Le directeur ou la directrice de l'IUT (membre de droit)
- Le responsable ou la responsable des services techniques, moyens généraux et hygiène/sécurité (membre de droit)
- Un représentant enseignant de chaque département
- Un étudiant de chaque département
- Les membres sont nommés par le directeur ou la directrice de l'IUT sur proposition des chefs de département.

DISPOSITIONS FINALES

Article 30 : Respect du règlement intérieur Tout manquement aux dispositions du présent règlement intérieur est susceptible de faire l'objet d'une procédure disciplinaire.

Article 31: Adoption et modification

Le règlement intérieur est adopté par le Conseil d'IUT à la majorité absolue des membres en exercice. Il peut être modifié, dans les mêmes conditions, à l'initiative du directeur de l'IUT ou sur la demande d'un tiers des membres en exercice. Le règlement intérieur est publié sur le site internet de l'IUT et communiqué aux usagers en début d'année.

DISPOSITIONS EXCEPTIONNELLES

Article 32 : Toute situation exceptionnelle impliquant des mesures particulières fera l'objet d'une note spécifique appropriée annexée au présent règlement.

CHARTE DU SAVOIR-VIVRE.

Université Paris Nanterre Séance du CA du 07 avril 2014

L'Université Paris Nanterre est un établissement public à caractère scientifique, culturel et professionnel (EPCSCP) régi par les articles L. 711-1 et suivants du Code de l'éducation. La communauté universitaire se compose d'étudiant-e-s et de personnels répartis sur les sites de Nanterre, Ville d'Avray, Saint-Cloud et la Défense. Le fonctionnement harmonieux de notre Université exige que chacun-e respecte les règles du savoir-vivre ensemble rappelées dans la présente charte.

Égalité et non-discrimination

Le fonctionnement de l'Université et la réussite de chacun.e s'enrichissent de la singularité des personnes qui composent notre communauté.

Toute discrimination, notamment sur le sexe, l'origine, l'âge, l'état de santé, l'apparence, le handicap, l'appartenance religieuse, la situation de famille, l'orientation sexuelle, les opinions politiques ou syndicales, est prohibée.

L'Université promeut l'égalité entre les femmes et les hommes et lutte contre les stéréotypes de genre.

Laïcité

Conformément au principe constitutionnel de laïcité, rappelé par l'article L. 141-6 du Code de l'éducation, l'Université Paris Ouest Nanterre la Défense est un établissement laïque et indépendant de toute emprise religieuse ou idéologique.

Le campus de l'Université et les activités qui y sont menées doivent respecter l'exigence de neutralité des services publics. Les agents de l'Université ne doivent porter aucun signe religieux ostentatoire.

Les cours, les examens et l'organisation des services respectent strictement le calendrier national et ses règles d'application fixés par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche.

Liberté d'expression et d'opinion

L'enseignement et la recherche visent au libre développement scientifique, créateur et critique, dans le respect de la liberté d'expression et d'opinion. L'exercice de la liberté d'expression doit être respectueuse d'autrui et être exempte de tout abus relevant de la diffamation et de l'injure (outrance, mépris, invective). Elle ne saurait porter atteinte aux différentes missions de l'Université.

La participation démocratique est essentielle à la vie de l'établissement. Des élections sont organisées pour les étudiant-es et les personnels, permettant la participation de tout-e-s aux choix et décisions de l'Université.

Respect des personnes et de l'environnement

Chacun.e doit travailler dans un esprit de respect mutuel excluant toute forme de harcèlement moral ou sexuel, de menaces, de violences physiques ou verbales, et toute autre forme de domination ou d'exclusion.

Chacun.e doit respecter l'environnement de travail sur l'ensemble des sites de l'Université. Le respect des règles d'hygiène et de sécurité et la recherche d'un développement durable sur le campus garantissent un environnement respectueux du bien- être de chacun.e.

Les tags, graffitis, affichages sauvages et jets de détritus constituent une dégradation volontaire de l'environnement de travail et sont prohibés. Les détritus doivent être déposés dans les endroits idoines.

L'ensemble de la communauté universitaire se mobilise afin de garantir le respect des principes édictés dans la présente Charte. Les contrevenant-e-s aux règles énoncées dans la présente charte s'exposent à des sanctions disciplinaires, conformément aux dispositions légales et réglementaires en vigueur.

En cas de difficulté concernant l'application des règles du savoir-vivre ensemble, des instances et services de l'Université sont à votre disposition (le comité d'hygiène, sécurité et condition de travail, la direction des ressources humaines, le service de médecine préventive, le service d'action sociale, les organisations syndicales, les instances paritaires comme les instances élues de l'Université).

Vous pouvez également envoyer un courriel à l'adresse : vivre-ensemble@parisnanterre.fr