



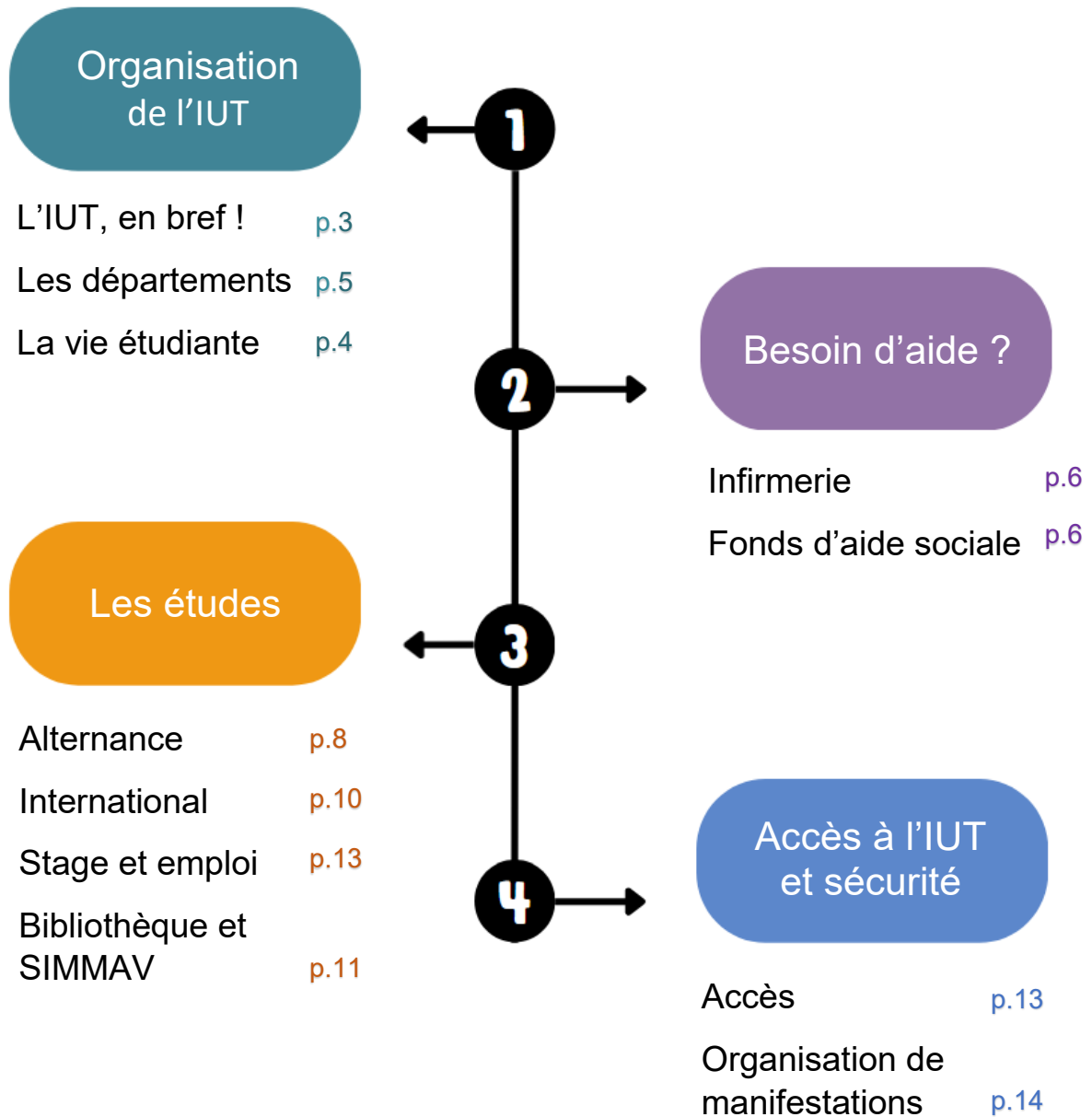
2024-2025

**LIVRET D'ACCUEIL
DU DÉPARTEMENT TC**

**Livret de l'étudiant
B.U.T. TC**

**T
C**

A. TABLE DES MATIERES



Le règlement intérieur de l'IUT..... p.14

B. MEMENTO

IUT de Saint-Etienne – <http://www.iut.univ-st-etienne.fr/>

28 avenue Léon Jouhaux – 42024 Saint-Etienne cedex 2

04 77 46 33 00 - iut-ste@univ-st-etienne.fr

L'équipe de direction :

Directrice

Directeur Adjoint, mission Finances, Patrimoine, Insertion

Responsable Administrative

Responsable Service Finances et Patrimoine

Chargé de mission Communication, en charge R.S.E.

Chargée de mission Formation Continue et Alternance

Chargée de mission Numérique

Chargé de mission Qualité

Chargé de mission Relations Internationales - Langues

Chargée de mission_Référente Langues

Magali Chaudey

Laurent Marconnet

Mireille Forissier

Souleymane Cisse

Thierry Brunel

Céline Rivat

Emilie Bruyère

Christophe Martin

Julien Strignano

Muriel Fabrèges

Assistante de direction

Contact Vie étudiante

Océane Vercasson

iut-ste@univ-st-etienne.fr

Vos services :

Bibliothèque

B_408 Ouvert de 8h00 à 18h du lundi au mercredi, 17h du jeudi au vendredi
☎ 04 77 46 33 32

Espace santé

Bât H Ouvert de 7h45 à 13h15 et de 14h00 à 18h00 fermeture à 13h25 le jeudi et 17h00 le vendredi
☎ 04 77 46 34 81 aylin.gunduz@univ-st-etienne.fr

Service Formations et Entreprises (SFE)

Bât A Ouvert au public de 8h30 à 12h30 et de 13h30 à 16h30 - Fermé le vendredi après-midi
☎ 04 77 46 33 21 iutse-formation@univ-st-etienne.fr

Service Communication

Bât A Ouvert de 8h00 à 12h30 et de 13h30 à 16h30 - Fermé le vendredi après-midi
☎ 04 77 46 33 29

Service Informatique (SIMMAV)

B_425 Ouvert au public de 8h00 à 18h30, 17h00 le vendredi
☎ 04 77 46 37 10

Relations Internationales Langues (SRIL)

Bât A Ouvert au public de 8h00 à 12h15 et de 13h30 à 17h30
☎ 04 77 46 33 15 iutri@univ-st-etienne.fr

SUAPS Service Universitaire des Activités Physiques et Sportives

E_062 Permanence de 12h00 à 13h30 mardi (début de semestres) et jeudi (année)
☎ 04 77 46 37 98

Bureau des étudiants (BDE IUT)

E_060 ☎ 04 77 46 37 99

CROUS – Restauration (Paiement IZLY)

Cafét' IUT de 7h30 à 14h30 en semaine (Déjeuner de 11h30 à 14h00)

Resto'U (Fac des sciences) de 11h30 à 13h30 et de 18h30 à 19h30 en semaine, de 12h00 à 13h00 le samedi.

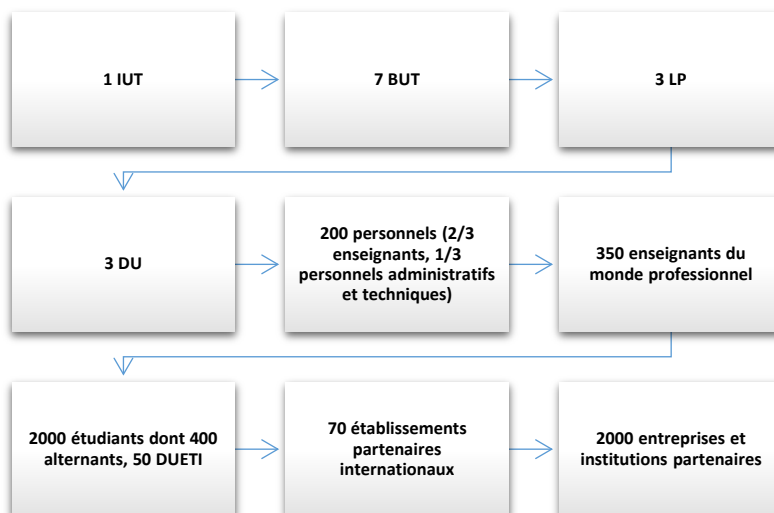


C. L'IUT de SAINT-ETIENNE EN BREF

Créé en 1967, l'**Institut Universitaire de Technologie (IUT)**, composante de l'Université Jean Monnet (U.J.M.), dispense un enseignement supérieur en formation initiale, alternée et continue destiné à préparer et délivrer des Bachelors Universitaires de Technologie (B.U.T.), Licences Professionnelles (LP) et Diplômes d'Université (DU).

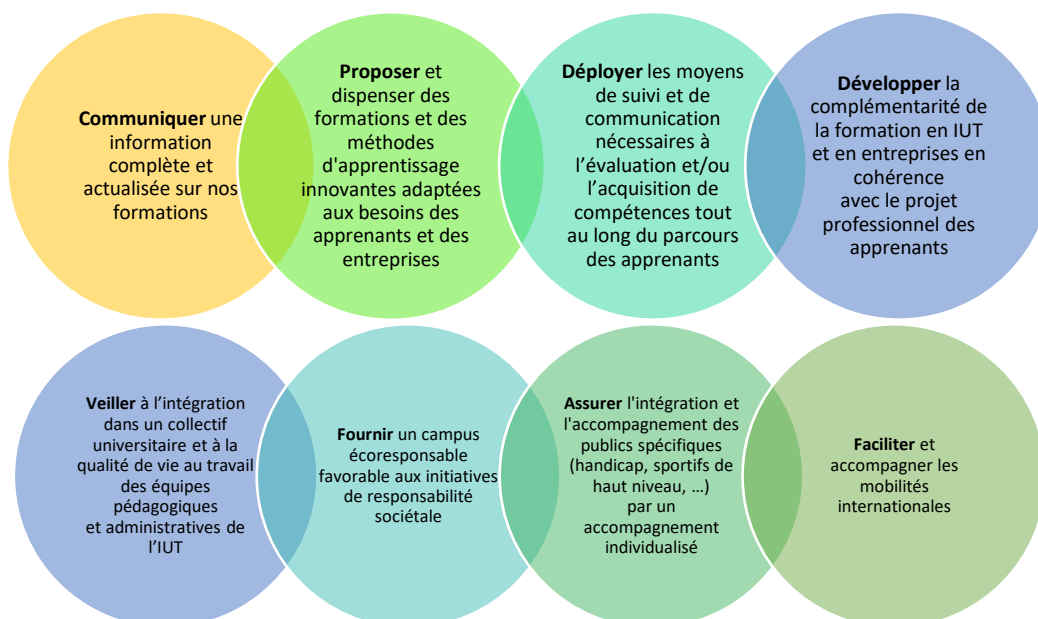
L'IUT est administré par une directrice élue et un conseil présidé par un représentant des milieux professionnels. Le conseil définit la politique générale de l'IUT dans le cadre de celle de l'université et de la réglementation nationale en vigueur dans tous les domaines qui intéressent la pédagogie, les finances, la vie matérielle et le rayonnement de l'IUT.

Quelques chiffres :

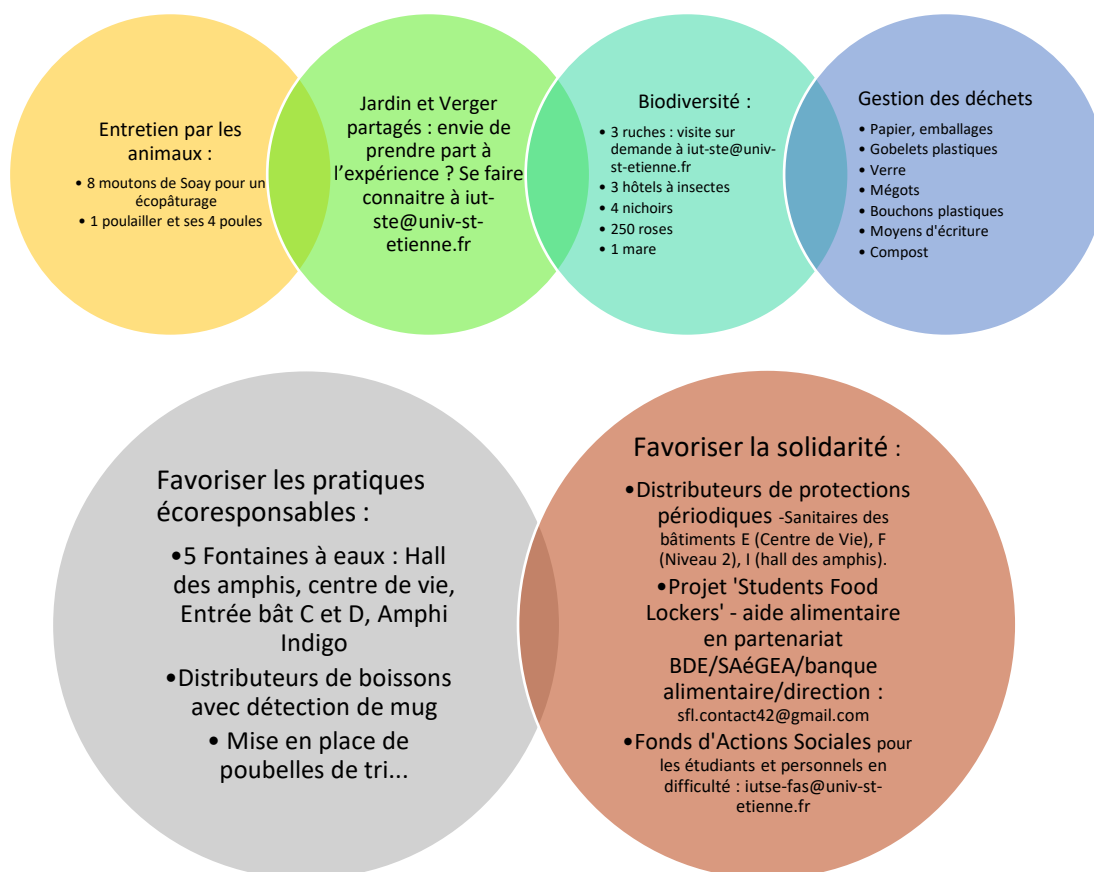


Des engagements forts :

➔ 1 certification « **QUALITE** » depuis 2001, avec comme engagements :



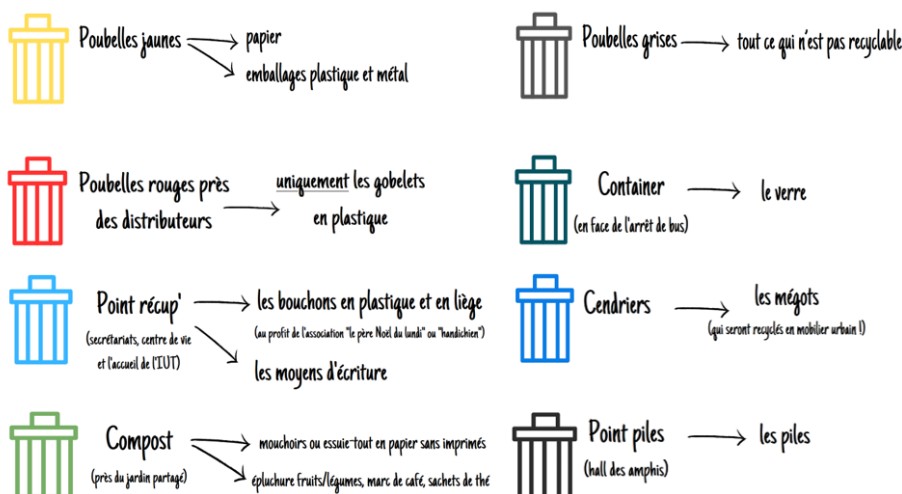
→ 1 démarche « **RESPONSABILITE SOCIETALE & ENVIRONNEMENTALE** » :



Ces engagements ont permis à l'IUT d'être récompensé en février 2020 par l'attribution du « *Trophée des Campus Responsables Francophones* » catégorie « *Implication des Etudiants* », organisé par l'association Utopies en collaboration avec le Ministère de la Transition Ecologique et Solidaire.

Et parce que cela nous concerne tous, voici un rappel des règles de gestion des déchets à l'IUT, en sachant que Saint-Étienne Métropole ne relève pas les containers JAUNE s'ils contiennent d'autres déchets que ceux indiqués, ou mis dans des sacs en plastiques opaques, donc on suit les règles :

LES RÈGLES DE TRI A L'IUT

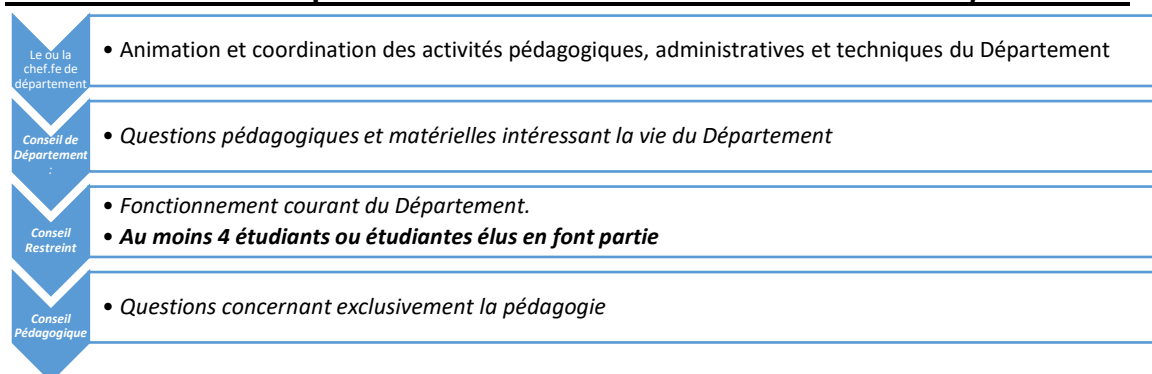


D. LES DEPARTEMENTS

L'IUT est composé de 7 départements :

Département GACO - Gestion Administrative et Commerciale des Organisations	Cheffe de département : Martine Laurent Secrétaires : Fabienne Yatoui, Séverine Dubourgnon	04 77 46 33 81
Département GB - Génie Biologique (Sciences de l'environnement et écotechnologies)	Chef de département : Laurent Marconnet Secrétaire : Florette Ballon	04 77 46 33 41
Département GEA - Gestion des Entreprises et des Administrations	Chef de département : Arnaud Defour Secrétaires: Béatrice Brosse, Sylviane Berder	04 77 46 33 61
Département GEII - Génie Electrique et Informatique Industrielle	Chef de département : Hamid Benaabella Secrétaires : Stéphanie Raberin, Sarah Ouaabi	04 77 46 34 01
Département GMP - Génie Mécanique et Productique	Chef de département : Vincent Vérilhac Secrétaires : Charlotte Ribeyron, Florence Mela	04 77 46 34 21
Département MP - Mesures Physiques	Cheffe de département : Muriel Clerc Secrétaires : Edmée Bacher, Blandine Guinta	04 77 46 34 41
Département TC - Techniques de Commercialisation	Cheffe de département : Françoise Viallon Secrétaires : Nelly Dos Santos, Amandine Mignano	04 77 46 34 61

Les instances du département - Extrait des statuts – titre 4 – Le département :



E. COTE VIE ETUDIANTE

Qui	Nomination	Missions (non exhaustives)
Les délégués des étudiants	Election par chaque groupe de TD de 1 ^{ère} , 2 ^{ème} , 3 ^{ème} année d'un délégué et de son suppléant.	Lien entre le personnel, les professeurs et les étudiants Diffusion des informations émanant de l'administration du département Participation aux conseils restreints du département Transmission si nécessaire des demandes d'entrevue ou informations relatives à la vie du groupe de T.D. au département



Qui	Nomination	Missions (non exhaustives)
L'association Etudiante ou BDE au sein du département	Election par l'ensemble de la promotion (généralement en mars) Le président du BDE est en relation avec le chef de département, l'administration, et l'enseignant chargé du suivi de l'association.	Gestion de l'association étudiante du département Accueil des étudiants de 1^{ère} année Animation de la vie étudiante du département Gestion du local de l'association Gestion financière notamment avec demande de subvention à l'administration Implication dans la vie de l'IUT, Relai communication, Participation R.S.E.
Le Bureau Des Etudiants (B.D.E.) de l'IUT	Chaque département y est représenté par un membre de l'association du département ou tout autre étudiant. Le trouver : local E_060 (derrière le centre de vie)	Manifestations communes de l'IUT Proposition au directeur de l'IUT d'un calendrier d'animations des BDE Participation à l'animation de la vie de campus... Implication dans la vie de l'IUT, Relai communication, Participation R.S.E.

F. BESOIN D'AIDE ?

1. L'infirmerie – l'Espace santé – Les situations de handicap

L'infirmière est à votre écoute au bâtiment H, pour vos **soins paramédicaux** et toute question concernant votre **bien-être physique, social et psychologique**. Elle est également **référente Handicap** pour l'IUT.

La demande **d'aménagements d'examens et/ou de concours pour raison de handicap**, se fait auprès du Bureau Accueil Handicap (BAH) et doit être effectuée **avant le 31 octobre** afin d'en bénéficier pour les examens ou concours du 1^{er} semestre ou **avant le 28 février** pour bénéficier d'aménagements pour le 2^e semestre. (Contact : 04.77.42.17.22 accueilhandicap@univ-st-etienne.fr). Les étudiants concernés doivent se manifester auprès de l'infirmière, dès la rentrée, afin de mettre en place les aménagements d'épreuves avec les secrétariats de département.

L'Université a créé une **cellule d'alerte nommée « alerte et accompagnement – violences et discriminations »** afin de venir en aide aux victimes et témoins de violences et discriminations (Contact : 07 62 67 96 43 du lundi au vendredi de 9h00 à 17h00 - cellule.alerte.ujm@univ-st-etienne.fr).

Des dispositifs existent également dans le cadre **d'appels gratuits et anonymes** sur des thématiques diverses : **mal-être, discriminations, prévention suicide, violences...** <https://aides.univ-st-etienne.fr/fr/medico-psychologiques.html>.

2. Le fonds d'aide sociale (F.A.S.)

Le F.A.S. est une association d'aide aux étudiants et aux personnels de l'IUT. Elle est financée par les dons étudiants et personnels.

En cas de difficulté, notamment financière, vous pouvez vous adresser à l'infirmière, à votre secrétaire de département ou à la présidente de l'association (jutse-fas@univ-st-etienne.fr).

3. Le médiateur de l'Education Nationale

Le médiateur (réseau des médiateurs de l'Education Nationale) est une instance qui peut être sollicitée en cas de désaccord avec une décision ou de conflit avec un membre de l'administration. Information sur le site : <https://www.education.gouv.fr/cid256/coordonnees-du-mediateur-de-l-education-nationale-et-des-mediateurs-academiques.html>



G. LES ETUDES

1. Etudes et emplois du temps

Les enseignements sont assurés, en IUT, par trois catégories de personnels :

- Des enseignants et enseignants chercheurs titulaires eux-mêmes issus de l'enseignement supérieur ou secondaire ;
- Des enseignants vacataires, issus d'établissements supérieurs ou secondaires extérieurs ;
- Des chargés d'enseignement vacataires "professionnels", issus d'entreprises ou d'administrations et chargés d'enseignement à l'IUT.

(en ANNEXE 4, vous trouverez la composition de l'équipe pédagogique du département)

Le calendrier prévisionnel de l'année est disponible en ANNEXE 5.

La consultation des **emplois du temps** est possible dans l'ENT grâce à 2 onglets : "Mon planning" et "Tous plannings". Pensez à **le consulter régulièrement ainsi que votre boîte mail (adresse UJM - espace numérique de travail (ENT) pour être informé des modifications**, et, le cas échéant, regarder la synthèse du groupe pour voir les langues vivantes 2 ainsi que les modules à choix.

2. Formation en B.U.T.

La formation en BUT comprend :

- un **contrôle continu** des connaissances tout au long des 6 semestres qui comprend les devoirs surveillés, les évaluations au cours des séances de T.P., ainsi que toute autre évaluation (par exemple, interrogations en TD) ;
- des **SAé** (Situation d'Apprentissage et d'Evaluation) ;
- du **PPP** (Projet Personnel et Professionnel) ;
- des travaux **pluridisciplinaires** de synthèse ;
- des travaux en laboratoires de **langues** ;
- des travaux en salles **informatiques** ;
- la constitution d'un **e-portfolio** de vos compétences.

La formation nécessite des temps de travail en complète **autonomie**, offrant à chaque apprenant (étudiant mineur comme majeur) la possibilité de se responsabiliser quant à l'utilisation des équipements, locaux, etc. mais aussi de travailler en équipe entre pairs, sur site ou lors de sorties de terrain. Pour ces travaux, votre enseignant peut vous donner des consignes de sécurité.

Les enseignements sont répartis sur **6 semestres**. Ils font l'objet de Ressources et de SAé (Situations d'Apprentissage et d'Evaluation) regroupées en Unités d'Enseignement (UE). Chaque UE correspond à un bloc de compétences. La moyenne de chaque UE est calculée en tenant compte de la pondération de chaque ressource et SAE.

Précisions sur ces notions :

Les **ressources** permettent l'acquisition des connaissances et méthodes fondamentales.

Une **SAé** englobe les mises en situation et demande de réaliser une production (matérielle ou immatérielle) proche de celles exigées d'un professionnel. Elle est organisée pour permettre le développement de compétences en sachant choisir les ressources internes et externes à mobiliser et à combiner, mais aussi en se situant régulièrement (en cours de route et en fin de tâche) par rapport à l'objectif qui est fixé.

Quelques exemples : Construction d'une maquette ou d'un prototype, simulateur de ligne de production, enquête de terrain, résolution d'une demande de professionnel...



Le **portfolio** permet de rendre compte de ses progrès et de l'atteinte d'un niveau de développement d'une compétence. Pour cela, l'apprenant sélectionne, organise et commente un échantillon d'expériences et de traces. Cette réflexion permet d'aider à construire son évolution professionnelle et de valoriser ses acquis de formation.

Le/les **stage(s)-intervention(s)** du cursus permette(nt) à l'étudiant de mettre en pratique la formation acquise et démontrer son aptitude à s'adapter à l'environnement de l'entreprise, à analyser le problème posé et à proposer des solutions opérationnelles.

Selon le BUT, vous devez choisir un **parcours de spécialisation** (en 1^{ère} année pour GB, en 2^{ème} année pour les autres départements), et selon le parcours choisi, le BUT se déroule :

- en formation initiale de la 1^{ère} à la 3^{ème} année ;
- en formation initiale la 1^{ère} année puis en alternance sur les 2^{ème} et 3^{ème} année ;
- en formation initiale la 1^{ère} et la 2^{ème} année puis en alternance sur la 3^{ème} année.

Des questions sur vos choix de parcours ? Parlez-en avec votre enseignant référent.

3. Formation en L.P.

La licence professionnelle (L.P.) vise à former des cadres intermédiaires. Les formations de LP à l'IUT se déroulent en **alternance** (cf. article 4), dans le cadre d'un contrat de professionnalisation ou d'un contrat d'apprentissage.

La licence comporte des Unités d'Enseignement (UE), le cas échéant, décrites en ANNEXE 6. D'autres documents, comme le règlement des études ou la description détaillée des UE sont accessibles par simple demande au secrétariat du Département ou en consultation sur le site internet de l'IUT (<http://www.iut.univ-st-etienne.fr>).

La formation en LP comporte un/des **projets tutorés** dont l'objectif principal est, pour l'alternant, d'appliquer des outils découverts dans le cadre de la formation. Ce travail constitue un état des lieux poussé du contexte dans lequel se déroule l'alternance.

Réalisés par des groupes d'environ quatre étudiants en relative autonomie, ces projets impliquent un temps de travail important en dehors des enseignements prévus dans l'emploi du temps. Ils peuvent comprendre des visites d'entreprises, des conférences, des jeux d'entreprise et simulations, des recherches documentaires, bibliographiques et des enquêtes de terrain, des missions débouchant sur la résolution de problèmes concrets (études, organisation,...)...

4. Formation en ALTERNANCE

Vous avez choisi l'alternance en BUT ou en LP, pour allier formation diplômante et expérience concrète en entreprise, quelques précisions :

Par principe, la durée du contrat (quand il est conclu à durée limitée) ou de la période d'apprentissage (quand il est conclu dans le cadre d'un contrat à durée indéterminée) est égale à celle du cycle de formation théorique suivi.

2 types de contrat pour l'alternant selon l'entreprise et/ou l'alternant : contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation. Le centre de formation des apprentis (CFA) est, selon la formation, le CFA-UJM (de l'université) ou un CFA hors mur. Pour les formations intégrées au CFA-UJM, des élections ont lieu en début d'année universitaire pour votre représentation au sein du conseil de perfectionnement. Suivez l'actualité et présentez-vous pour représenter vos collègues apprentis.



a. Le projet professionnel est le projet confié par l'entreprise à l'alternant pendant son année de formation. Le sujet est validé lors de la première rencontre entre les tuteurs

entreprise et IUT et l'alternant. Le projet professionnel fera l'objet d'un mémoire écrit et d'une soutenance orale devant un jury comprenant professionnels et enseignants.

Le Mémoire : Rédigé par le candidat, il doit présenter le travail fourni par celui-ci pendant la durée de son contrat de travail.

La Soutenance s'appuie sur un diaporama et doit avant tout replacer le projet dans son contexte entreprise. Elle n'est surtout pas une copie du mémoire. Le jury attend la fin de la présentation pour poser ses questions et faire ses remarques.

En **ANNEXE 6**, vous trouverez les mentions spécifiques à votre formation, le cas échéant.

b. Droits et devoirs des alternants

Règles applicables en matière de santé et sécurité

L'alternant a un statut de salarié et doit respecter les règles en matière de santé et de sécurité applicables dans le milieu professionnel tant en entreprise que sur le lieu de formation (suivant règlement intérieur applicable).

Droits des alternants : Heures de cours considérées comme temps de travail, rémunération selon l'âge (au minimum 51% du SMIC ou SMC), la durée du contrat et le diplôme, remise d'une fiche de paie, prise en charge de certains frais selon la réglementation en vigueur, droit aux congés payés (acquis sur toutes les périodes contractuelles, et mobilisés qu'au cours des périodes en entreprise), à la protection sociale (maladie, maternité, accidents du travail) mais aussi proposition d'une mutuelle....

Devoirs des alternants : Respect des règles applicables dans l'entreprise (règlement interne et notamment règles d'hygiène et de sécurité) mais également celles applicables à l'IUT (règlement intérieur de l'UJM et de l'IUT, règlement intérieur du CFA pour les apprentis), avoir un comportement approprié, respecter les horaires de travail, l'assiduité aux enseignements, justifier des absences dans les délais...

Le contrat (ou la période d'apprentissage) s'exécute par alternance de périodes de formation en entreprise et en centre de formation d'apprentis (CFA). Ces deux types de périodes sont assimilées à des périodes de « travail » effectif, l'apprenti est rémunéré et demeure sous le lien de subordination juridique qui le lie à son employeur. Toute absence de l'apprenti aux cours d'enseignement théorique impose au centre de formation théorique un signalement auprès de l'employeur. La journée d'absence injustifiée pourra alors être défalquée de la rémunération mensuelle de l'apprenti.

Information complémentaire sur : <https://www.iut.univ-st-etienne.fr/fr/etudier-a-l-iut-de-saint-etienne/alternance/l-apprenti.html> .

Des questions sur les aides sociales pour les apprentis ? Contactez le service formations et entreprises (cf. article B.).

Pour vous accompagner, cf. la charte de l'alternance (ANNEXE 3).

En tant qu'alternant :

L'assiduité est obligatoire et contrôlée pour toutes les formations par alternance.

Le manquement à l'obligation d'assiduité est un motif de rupture du contrat de travail avec l'employeur.

Pour tous les alternants, le code du travail s'applique y compris lors des périodes de formation.

▪ *Toute absence, dès la première heure, doit être signalée par l'alternant (ou par un tiers en son nom) auprès de l'employeur et du service de scolarité. Ce dernier confirme à l'entreprise l'absence de l'alternant.*

▪ *Les absences en formation doivent être justifiées par un arrêt de travail. Conformément à la loi, celui-ci doit être transmis dans les 48 heures à l'employeur pour le volet de l'arrêt qui le concerne, à la sécurité sociale pour les 2 volets restants. Une photocopie de cet arrêt de travail doit être fournie dans les mêmes délais au service scolarité.*

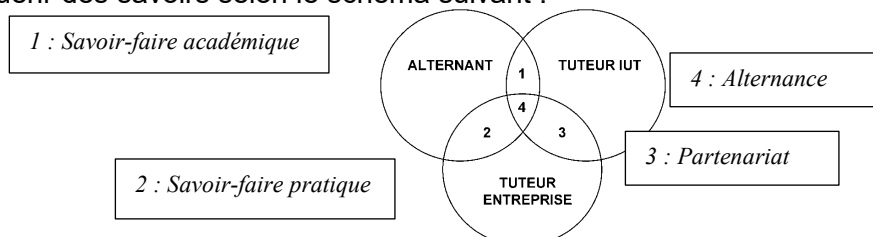
▪ *Les absences pour événements familiaux doivent faire l'objet de documents officiels.*

▪ *Les absences liées à une convocation officielle sont tolérées à condition de fournir celle-ci par anticipation à l'employeur et au service scolarité.*

▪ L'employeur peut demander, à titre exceptionnel, de retenir l'Etudiant –salarié dans ses locaux lors d'une période de formation. La demande écrite doit être produite par l'employeur, auprès du responsable de la formation au plus tard une semaine avant la date prévue. Le motif doit être explicité et doit présenter un caractère pédagogique en lien direct avec la mission en entreprise et le programme de la formation. Les absences liées à un surcroît d'activité ou à une pénurie de personnel ne sont pas autorisées. La période d'absence en formation de l'Etudiant – salarié ne peut donner lieu à un remboursement des heures d'absence de la part des OPCO auprès des entreprises.

c. Le partenariat Alternant/Entreprise/IUT :

Une formation par alternance repose sur un partenariat principalement destiné à faire acquérir des savoirs selon le schéma suivant :



Le lien entre la formation professionnelle dans l'entreprise et la formation technologique de l'IUT se fait à travers le livret numérique d'apprentissage. Ce dernier permettra à votre tuteur entreprise d'évaluer votre travail en entreprise, à l'IUT de suivre activement votre progression. **Il doit ainsi être renseigné et à jour au terme de la formation.** Il devra être régulièrement utilisé par votre tuteur entreprise pour faciliter la concertation avec vous-même et le tuteur IUT, notamment lors des entretiens communs réalisés au cours de la formation. Pour l'IUT, il permettra de noter les évolutions dans la nature du travail et dans la progression de l'alternant.

Accès à la plateforme pédagogique à distance pour les alternants

Les alternants ont la possibilité d'accéder librement à la plateforme à distance. Cet outil donne accès à de nombreuses informations sous la forme de fichiers téléchargeables depuis l'extérieur de l'IUT : programme pédagogique, calendrier, compte-rendu du comité de pilotage, recrutement, résultats aux examens, modalités pour la rédaction du rapport final, powerpoint et pdf de présentation de la formation, etc.

Plateforme pédagogique Moodle : Sur <https://mood.univ-st-etienne.fr/my/> → Indiquez vos identifiants : *login UJM* et *Mot de passe* → Choisissez votre espace de travail.

Accès aux documents pour les tuteurs entreprise

Les tuteurs entreprise ont la possibilité d'accéder aux documents expliquant le fonctionnement du diplôme (calendrier, consignes de rédaction du mémoire...), sur le livret numérique d'apprentissage ou en se connectant à un système de dépôt de fichiers (type drive). Un lien leur sera envoyé par mail dès le début de la formation (fin septembre).

5. Formation à l'international

Etudier à l'étranger, étudier les langues à l'IUT, venir étudier à Saint-Etienne ?

Le **service des relations internationales/langues** de l'IUT vous aide et vous accompagne dans vos démarches quel que soit votre cas.

Etudiant en B.U.T., vous aurez la possibilité d'effectuer votre stage dans le monde entier, de partir étudier une année entière ou en semestre dans une de nos universités partenaires dans la plupart des pays d'Europe, mais aussi en Asie, en Amérique du Sud, au Canada, et rencontrer des étudiants internationaux (voire les parrainer lors de leur arrivée en proposant votre candidature à iutri@univ-st-etienne.fr).

Côté langues, vous pouvez étudier différentes langues : anglais, espagnol, allemand, italien, portugais, chinois, russe et suivre des cours en anglais dans votre spécialité, sans oublier la possibilité de passer des certifications en anglais et/ou en espagnol.



Venez découvrir toutes ses possibilités lors de notre semaine internationale du 14 au 18 octobre.

6. Les ressources pédagogiques

Pour tous les cours, des supports pédagogiques sont mis à disposition, soit sous forme de photocopiés, soit sur la plateforme de cours en ligne Moodle : Sur <https://moodle.univ-st-etienne.fr/my/> → Indiquez vos identifiants : *login UJM et Mot de passe* → Choisissez votre espace de travail.

7. Les ressources de la bibliothèque

Les étudiants ont accès **à la bibliothèque de l'IUT** (bâtiment B – porte B408), aux horaires d'ouverture indiqués article B. Vous y trouverez :

Des espaces de travail pour tous vos besoins :

- L'Atelier et les Labs qui permettent le travail en groupe grâce à des équipements adaptés (espace de travail modulable, tableaux blancs, vidéoprojecteurs et écrans mobiles).
- La Salle de travail silencieuse pour un travail individuel.
- Et l'Espace salon qui offre un large choix de journaux, romans, bandes dessinées.

Une documentation technique et professionnelle :

- Les livres et revues spécialisés dans vos enseignements sont tous empruntables sur simple présentation de la carte d'étudiant.
- La documentation numérique est disponible sur la plateforme BRISE-ES.
- Vous avez accès à l'ensemble des bibliothèques de l'Université Jean Monnet et du réseau BRISE (Bibliothèques de l'enseignement supérieur de Saint-Étienne et Bibliothèques municipales).

Un accompagnement vers une recherche d'information experte : L'équipe de bibliothécaires répond à vos questions documentaires et méthodologiques en lien avec vos enseignements (SAé, exposé...)

Informations et Actualités sur : <https://www.iut.univ-st-etienne.fr/fr/la-vie-de-campus/bibliotheque/actualites-de-la-bibliotheque.html>

8. Les ressources du SIMMAV

Les étudiants ont accès **au libre-service informatique** (bâtiment B – porte B425), aux horaires d'ouverture indiqués Article B.

N.B. : Validation de la charte informatique lors de l'activation du compte étudiant.

Les postes des salles informatiques sont à votre disposition pour tout travail rentrant dans le cadre de vos études à l'IUT. Dans ces salles, il est interdit de manger ou de boire, de jouer en ligne, de déplacer, débrancher ou dégrader le matériel, de tchatter, d'installer et de supprimer des logiciels, d'utiliser les identifiants d'autrui.



Attention : Tout débranchement réalisé doit faire l'objet d'une remise à l'état initial avant son départ.

Vous avez besoin d'un conseil pour acheter un PC ? 2 configurations types vous sont proposées :

Standard (bureautique) Budget ~500€

Matériel	Nom	Commentaire
Processeur	Intel Core I3 AMD Ryzen 3	Eviter si possible les Intel Pentium, Intel Celeron et AMD Athlon
RAM	8 Go minimum	16 Go si possible
Stockage	256 Go SSD minimum	
OS	Windows 10 ou 11 Famille (ou Pro)	
Ecran	15 pouces, 1920x1080p	Dalle matte (anti reflets) pour confort visuel prolongé

GMP (Station de travail) Budget ~1000€ ou plus

Matériel	Nom	Commentaire
Processeur	Intel Core i5 ou i7 AMD Ryzen 5 ou Ryzen 7	
RAM	8 Go minimum	
Carte Graphique	RTX 3050 minimum	
Stockage		
OS	Windows 10 ou 11 Famille (ou Pro)	
Ecran	15 pouces, 1920x1080p	Dalle matte (anti reflets) pour confort visuel prolongé

Vérification de compatibilité pour les machines certifiées ici : <https://www.3ds.com/fr/support/materiel-certifie/configurations-materielles-et-logicielles/>

Utilitaire pour vérifier l'éligibilité : <https://www.3ds.com/fr/support/support-de-la-plate-forme-3dexperience-sur-le-cloud/eligibilite/>

Prêts à la demi-journée :

Vous venez au SIMMAV (libre-accès salle B425) muni de votre **carte-étudiant** et demandez à emprunter un ordinateur portable pour la demi-journée.

La réservation est effectuée par les agents d'accueil grâce à la **carte-étudiant**.

Chaque étudiant est responsable de l'ordinateur qu'il emprunte et est dans l'obligation de le rendre en parfait état. MERCI !



D'autres solutions sont proposées par l'UJM via :

MyUJM Etudiant > Onglet « *Tous les outils et services numériques pour vous* » > Les aides à l'équipement

Pour rappel, le SIMMAV ne prend pas en charge les ordinateurs personnels des étudiants (réparation, installation des logiciels, ...).

Mais l'UJM propose un tutorat numérique accessible du Lundi au Vendredi pour vous aider au numéro 04 77 42 17 86 ou via :

MyUJM Etudiant > Onglet « *Tous les outils et services numériques pour vous* » > Le tutorat numérique : <https://tne.univ-st-etienne.fr/>.

Attention : En référence au règlement intérieur et à la charte informatique, tout non-respect des règles d'usage numérique et du matériel mis à disposition (ordinateurs, petits matériels...) sera sanctionné et pourra faire l'objet d'une procédure disciplinaire (qui peut conduire l'étudiant défaillant à une éviction pendant un certain nombre d'années à sa présentation à quelconque examen).

9. Offres de stage et d'emploi

Pour accéder à des **offres ciblées**, offres nationales, offres provenant d'anciens étudiants ainsi que de nombreux contenus d'aide à vos recherches et postuler directement en ligne,

créer des alertes mail en fonction de vos recherches... rejoignez le **Career Center** de l'université Jean Monnet.

Pour vous inscrire : <https://univ-st-etienne.jobteaser.com/> ou sur l'application Job Teaser (Google Play ou Apple Store) ; utilisez impérativement votre adresse mail @etu-univ-st-etienne.fr et choisissez un mot de passe différent de celui de l'Université.

Les **offres de stage** sont diffusées par voie d'affichage ou par mail dans les départements.

10. Règlement général des études

Le règlement général des études (RGE) est disponible sur l'intranet des étudiants :
<https://www.iut.univ-st-etienne.fr/fr/intranet-des-etudiants.html>.

Les étudiants doivent, dès le début de l'année universitaire, prendre connaissance du règlement des études de l'Université Jean Monnet en vigueur et approuvé par la CFVU (Commission de la Formation et de la Vie Universitaire), des modalités de contrôle des connaissances et des compétences et du calendrier qui s'appliquent à leur formation.

11. Réclamations

En complément du règlement général des études :

Pour toute réclamation concernant les études, la vie dans le département, un mail peut être adressé au.à la chef.fe de département ou à la direction à l'adresse iutse-qualite@univ-st-etienne.fr.

Toute réclamation et recours amiable concernant les propositions de la commission du département ou les décisions du jury, peut être faite par mail au directeur (iut-ste@univ-st-etienne.fr) et au.à la chef.fe de département.

L'IUT est, au titre de sa démarche qualité, certifié NF Service Formation (norme AFNOR NF214). Pour toute réclamation, une réponse sera apportée dans les 10 jours ouvrés.

Nos formations répondent aux exigences de qualité définies par le Référentiel National Qualité : Qualiopi.

H. LES ACCES A L'IUT et la SECURITE

1. Accès aux locaux universitaires

L'accès aux locaux universitaires peut donner lieu à vérification de la qualité d'étudiants à tout moment (vérification de la carte d'étudiants). Pour des raisons de sécurité, les bâtiments sont sous contrôle d'accès (ouverture avec la carte multiservice).

Horaires d'ouverture de l'IUT : 7h15 à 19h00 hors vacances scolaires. Il est interdit de rester dans les salles en dehors de ces horaires.

Horaires d'ouverture du parking étudiants : 7h30 à 19h30 hors vacances scolaires. Les véhicules ne doivent pas rester sur le parking hors ces horaires. Le respect de ce lieu, des personnes et des véhicules est impératif, les incivilités mettant en danger les personnes et/ou véhicules seront sanctionnées et le parking fermé.

Le **centre de vie** et le **patio extérieur** vous accueillent pour les repas (distributeurs automatiques, micro-ondes...), les moments conviviaux (piano à votre disposition) mais également pour vos instants « boulot » en individuel ou en groupe.

L'utilisation des locaux et des équipements doit se faire dans un **respect de tous** (cf. règlement intérieur) et le **tri des déchets** impérativement respecté.

Vous trouverez également **vélos chargeurs, babyfoot et table de ping-pong** : balles, raquettes sont en prêt à l'accueil de l'IUT (contre carte d'étudiant).

2. Sécurité

La sécurité est l'affaire de tous.



Alarme incendie :

Dès le retentissement de l'alarme incendie, l'évacuation doit être immédiate par les issues de secours les plus proches, vers l'extérieur et se dérouler dans le calme.

Si vous êtes en présence d'une personne handicapée, aidez-la et favorisez la sortie de plain-pied.

Des plans d'évacuation sont disposés dans les circulations.

Travail en atelier – laboratoire – salle spécifique :

L'étudiant.e doit respecter les consignes de sécurité de l'atelier, laboratoire... dans lequel il.elle se trouve.

Les informations spécifiques au département sont en ANNEXE 4.

3. Organisation de manifestations ou activités au sein de l'IUT

Si vous devez organiser des activités ou manifestations au sein de l'IUT, la direction doit absolument être informée par mail à iut-ste@univ-st-etienne.fr (votre tuteur devant être en copie du mail) en explicitant très précisément le projet, le contexte et les besoins :

- dans les 7 jours avant la manifestation pour des récoltes de fond, sur la base du formulaire que vous trouverez sur l'intranet des étudiants (<http://www.iut.univ-st-etienne.fr/fr/intranet-des-etudiants-de-l-iut-de-saint-etienne.html>) ;
- au minimum 1 mois avant la date prévue pour des manifestations type remise de prix...

Pour tout événement qui met en jeu l'image de l'IUT ou qui, en raison des personnalités invitées, requiert la présence de la directrice ou de son représentant, il est impératif d'une part de fixer la date au regard de l'agenda de la directrice et d'autre part de prendre rendez-vous avec le chargé de mission communication (iutcom@univ-st-etienne.fr).

Rappel : Dans le cadre de cette activité, le DROIT À L'IMAGE, droit pour toute personne de maîtriser l'utilisation de son image, doit être respecté.

I. LE REGLEMENT INTERIEUR de L'IUT

Extrait du règlement intérieur :

Les dispositions sont applicables en sus du règlement intérieur de l'université, à l'ensemble des usagers, des personnels, et plus généralement, à toute personne physique ou morale présente à quelque titre que ce soit dans les locaux de l'IUT.

Comportement : *Le comportement des personnes doit être conforme aux règles communément admises en matière de respect d'autrui et de civilité, ainsi qu'aux lois et règlements en vigueur. En particulier, ce respect mutuel et cette civilité se traduisent par l'obligation d'arriver à l'heure, par une tenue correcte, par un comportement discret dans l'enceinte de l'Institut, par l'obligation de tenir propres et en ordre les locaux mis à disposition, et par l'interdiction de boire, de manger, de fumer et de vapoter dans les locaux d'enseignement (y compris les salles en libre-service).*

Activités : *Aucune activité ne peut se dérouler sur le domaine de l'IUT ou empiéter sur celui-ci si elle n'a fait l'objet d'une décision d'autorisation prise par la direction. Les demandes d'autorisation d'activités devant se dérouler dans les locaux de l'IUT doivent être présentées à la direction au moins 7 jours avant le début de la date d'effet envisagée par le demandeur.*

Informatique : *L'utilisation des salles informatiques est strictement réservée à des fins pédagogiques. Toute utilisation à des fins illégales et toute violation de la charte informatique peut donner lieu à l'interdiction d'accès aux salles libre-service de l'IUT, sans préjudice des poursuites pénales.*

Affichage : Tout affichage au sein de l'IUT, hors panneaux d'affichage spécifiques est prohibé, sauf autorisation de la Direction.

Traitement des déchets : Tous les déchets et détritrus doivent être déposés dans les poubelles ou conteneurs prévus à cet effet selon les tris mis en place au sein de l'IUT. Il est interdit d'abandonner bouteilles, canettes, gobelets et emballages sur les pelouses.

Trouble à l'ordre public : En vertu de l'article L811-4 du code de l'éducation nationale, tout acte de bizutage, de violence, de menace, d'atteinte sexuelle, tout acte humiliant ou dégradant et tout harcèlement est interdit. En outre, il peut donner lieu à sanction disciplinaire et à l'engagement de poursuite pénale.

Toute dégradation des locaux, des installations ou du matériel expose son auteur à des sanctions. En vertu du décret du 31 juillet 1985 relatif au maintien de l'ordre dans les enceintes universitaires, en cas de désordre ou de menace de désordre, les enseignements peuvent être suspendus et l'accès aux locaux de l'IUT interdit.

Les jeux de ballons et autres activités sportives non encadrées par du personnel qualifié sont interdits dans l'enceinte de campus.

Sanctions : L'inscription à l'IUT implique l'acceptation et le respect de son règlement intérieur. Tout manquement aux dispositions du règlement intérieur de l'IUT et de celui de l'Université, pourra faire l'objet d'une procédure disciplinaire engagée à l'encontre de l'étudiant défaillant.

J. DISPONIBILITES DES TEXTES DANS LEUR INTEGRALITE

Les textes ci-dessous sont disponibles dans leur intégralité sur l'intranet étudiant : <https://www.iut.univ-st-etienne.fr/fr/intranet-des-etudiants.html>

- le règlement général des études voté par la CFVU (commission de la formation et de la vie universitaire) et notamment ses annexes relatives aux enseignements à l'IUT ;
- le règlement intérieur de l'université approuvé par le conseil d'administration de l'université Jean Monnet en date du 27 avril 2015 ;
- le règlement intérieur de l'IUT approuvé par le conseil d'IUT en date du 15 novembre 2022 ;
- les statuts de l'IUT approuvé par le conseil d'IUT en date du 15 novembre 2022 et le Conseil d'Administration de l'université du 13 mars 2023 ;
- la charte informatique ;
- la charte de l'alternance.

K. ANNEXES

ANNEXE 1. CERTIFICATIONS QUALITE

ANNEXE 2. CHARTE INFORMATIQUE

ANNEXE 3. CHARTE DE L'ALTERNANCE – CFA DE L'UNIVERSITE JEAN MONNET

ANNEXE 4. VOTRE DEPARTEMENT

ANNEXE 5. PLANNING DE LA FORMATION

ANNEXE 6. PROGRAMME PEDAGOGIQUE DU DIPLOME

ANNEXE 7. SPECIFICITES DU DIPLOME

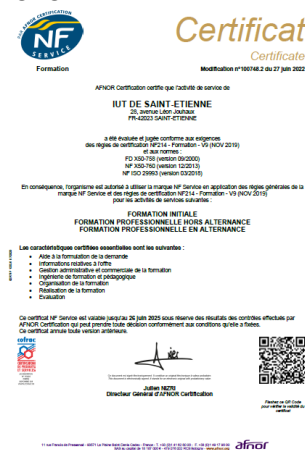
ANNEXE 8. CESSION DE DROIT A L'IMAGE / ENGAGEMENT ETUDIANT

ANNEXE 1. CERTIFICATIONS QUALITE



Formation

Dans le cadre de sa politique Qualité « **NF SERVICE FORMATION** » (norme AFNOR NF214), l'IUT prend les engagements suivants :



A destination du public, de nos apprenants (étudiants, alternants, ...), nos entreprises partenaires, nos collaborateurs. L'IUT s'engage à:

Communiquer une information complète et actualisée sur nos formations
Proposer et dispenser des formations et des méthodes d'apprentissage innovantes adaptées aux besoins des apprenants et des entreprises
Déployer les moyens de suivi et de communication nécessaires à l'évaluation et/ou l'acquisition de compétences tout au long du parcours des apprenants
Développer la complémentarité de la formation en IUT et en entreprises en cohérence avec le projet professionnel des apprenants
Veiller à l'intégration dans un collectif universitaire et à la qualité de vie au travail des équipes pédagogiques et administratives de l'IUT
Fournir un campus écoresponsable favorable aux initiatives de responsabilité sociétale
Assurer l'intégration et l'accompagnement des publics spécifiques (handicap, sportifs de haut niveau, ...) par un accompagnement individualisé
Faciliter et accompagner les mobilités internationales

ANNEXE 2. CHARTE INFORMATIQUE

CHARTRE DE BON USAGE DE L'INFORMATIQUE ET DU RESEAU

La présente charte a pour objet de définir les conditions d'accès et les règles d'utilisation des outils informatiques et de l'accès à Internet mis à la disposition des étudiants par l'Université Jean Monnet de Saint-Etienne.

Le réseau informatique de l'Université Jean Monnet de Saint-Etienne est relié par l'intermédiaire du Réseau RENATER (Réseau National de télécommunications pour la Technologie, l'Enseignement et la Recherche) à une communauté d'utilisateurs travaillant dans le domaine de l'éducation, de la culture, de la recherche et de la technologie.

Le réseau RENATER a pour objet de ne véhiculer que le trafic engendré par ces activités de recherche, de développement technologique et d'éducation.

Les ressources informatiques et les services Internet de l'Université Jean Monnet de Saint-Etienne sont mis à la disposition des utilisateurs à des fins d'enseignement, de culture, de recherche et de diffusion d'informations scientifiques et pédagogiques.

Etant donné qu'un réseau est caractérisé par l'interdépendance de ses utilisateurs, un trouble ou acte malveillant peut atteindre toute la communauté. Pour le bon fonctionnement du réseau et le respect de ses utilisateurs, l'Université Jean Monnet de Saint-Etienne souscrit à un code de bonne conduite à respecter en matière d'utilisation d'Internet.

Pour accéder aux services informatiques, les utilisateurs doivent s'engager sur les termes de la présente charte.

I Principes à respecter :

L'utilisateur s'engage à ne pas contourner, modifier ou supprimer les dispositifs de sécurité ou de gestion installés sur les postes de travail ou les équipements.

3/ Licéité du contenu échangé

a. Respect du droit à la propriété « intellectuelle »

Les données diffusées sur Internet doivent avoir été obtenues licitement et ne pas porter atteinte au droit des tiers.

L'utilisateur des ressources informatiques et d'Internet doit veiller au respect du droit de propriété d'autrui, et plus particulièrement :

* L'utilisation des logiciels sur le réseau ou sur des machines indépendantes s'effectue dans le respect des termes de la licence d'utilisation.

* Il s'interdit la reproduction des logiciels commerciaux autre que pour l'établissement d'une copie de sauvegarde.

* Il respecte les droits de propriété intellectuelle sur des œuvres protégées (livres, logos, pièces musicales, images, logiciels...), qui font interdiction d'utiliser, de reproduire et d'exploiter ces œuvres sans l'autorisation de l'auteur ou du titulaire des droits.

b. Respect du droit des personnes

Il est interdit à tout utilisateur de porter atteinte à la vie privée d'autrui par un procédé quelconque et notamment par la transmission sans son consentement de son image ou de ses écrits diffusés à titre confidentiel ou privé.

De manière générale, l'utilisateur veille au respect de la personnalité, de l'intimité et de la vie privée d'autrui, y compris des mineurs.

Chaque utilisateur, qui est juridiquement responsable de l'usage qu'il fait des ressources informatiques, s'engage à respecter les règles de déontologie informatique et notamment à ne pas masquer sa véritable identité ou utiliser des comptes autres que les siens. Aucun message ne saurait ainsi être envoyé sous couvert de l'anonymat.

Les usagers ne sauraient créer leur propre liste de diffusion, pour l'envoi en nombre de messages électroniques à la communauté universitaire, sans avoir préalablement recueilli le consentement des personnes concernées ou aviser celles-ci de leur droit d'opposition à une telle utilisation.

1/ Finalité de l'utilisation

L'accès aux moyens informatiques et à l'Internet est strictement personnel et incessible. Cet accès est à des fins professionnelles, à savoir enseignement, recherche, développements techniques, transfert de technologies, diffusion d'informations scientifiques, techniques et culturelles, expérimentations de nouveaux services présentant un caractère d'innovation technique.

A ce titre, est interdite toute utilisation des ressources informatiques et d'Internet à des fins commerciales, personnelles (autres que dans le cadre d'activités de formation, de culture ou de recherche), ou à des fins ludiques (jeux multimédia « en réseau » ou autres).

L'utilisateur ne peut, en aucun cas, donner accès à titre commercial ou non, rémunéré ou non, au réseau RENATER à des tiers.

2/ Utilisation loyale du réseau

Toute opération offerte au public, sous quelle que dénomination que ce soit, pour faire naître l'espérance d'un gain qui serait acquis par la voie du sort, notamment les loteries, est strictement interdite. De même, la retransmission des messages malveillants, des chaînes, même sous l'apparence d'un but humanitaire est strictement interdite.

Tout utilisateur est responsable de l'utilisation rationnelle des ressources du réseau auquel il a accès de manière à éviter toute consommation abusive et/ou détournée de ces ressources.

Plus particulièrement, il doit :

* s'abstenir de toute utilisation malveillante destinée à perturber ou porter atteinte au réseau auquel il a accès.

* utiliser de manière loyale le réseau en évitant de créer ou de générer des données ayant pour effet la saturation du réseau ou encore épuiser les ressources de ses équipements.

* appliquer les recommandations de sécurité de

l'établissement qui permet le raccordement,

* signaler toute tentative de violation de son compte, ou d'intrusion sur ses équipements.

* ne pas installer des logiciels sous licence dont les droits n'auraient pas été acquittés.

Informatique et libertés : La création de tout fichier contenant des informations nominatives personnelles doit faire l'objet d'une déclaration : <http://cil.univ-st-etienne.fr>

c. Respect de l'ordre public

RENATER ne saurait être un vecteur de la provocation et à ce titre, l'utilisateur agit dans le respect de l'ordre public et s'interdit notamment toute provocation à un acte malveillant de quelle que nature que ce soit (trouble à l'ordre public, incitation au racisme, incitation au terrorisme, incitation au suicide) ou toute diffusion de message à caractère violent de nature à porter atteinte à la dignité humaine.

4/ Confidentialité

L'utilisateur respecte les contenus à caractère confidentiel, et s'engage particulièrement :

- à ne pas lire, copier, divulguer ou modifier les fichiers d'un autre utilisateur sans y avoir été explicitement autorisé par son propriétaire et/ou son auteur,

- à ne pas intercepter les communications entre tiers.

Les fichiers et messages d'un étudiant conservés sur un microordinateur ou sur un serveur sont à usage professionnel, ils doivent être laissés à disposition du service d'enseignement en cas de départ et le responsable peut y accéder en cas d'absence de l'intéressé. Chacun peut disposer d'un espace pour son usage personnel, il lui appartient alors de classer les fichiers ou messages dans un dossier « personnel » ou d'indiquer dans l'objet du message la mention « personnel ». L'accès à ce répertoire ne sera pas possible hors « risque ou événement particulier ».

II Sanctions encourues :

L'utilisateur qui enfreint une des règles énoncées dans la présente charte encoure d'éventuelles sanctions disciplinaires et/ou la suppression de son accès aux ressources informatiques.

Par ailleurs, il peut faire l'objet de poursuites pénales.

ANNEXE 3. CHARTRE DE L'ALTERNANCE – CFA DE L'UNIVERSITE JEAN MONNET

L'IUT a à cœur de former et accompagner ses étudiants et alternants vers l'insertion professionnelle. A ce titre, il définit la présente charte pour ses formations en alternance (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation) comme suit :

Les engagements de l'alternant

Je m'engage auprès de l'entreprise à :

- *M'investir dans l'équipe de professionnels qui me reçoit ;*
- *Effectuer les missions qui me sont confiées ;*
- *Respecter le mode de fonctionnement de l'entreprise (règlement intérieur, horaires, locaux, équipements et matériel mis à ma disposition) ;*
- *Appliquer les consignes de santé et de sécurité au travail ;*
- *Rendre compte à mon employeur et/ou maître d'apprentissage de mes activités dans l'établissement de formation ;*
- *Acquérir les gestes professionnels pour l'exercice du métier.*

Je m'engage auprès de l'IUT de Saint-Etienne :

- *À être assidu en formation pendant la durée de mon contrat de travail tant chez mon employeur que dans l'établissement de formation ;*
- *À répondre aux enquêtes faites par l'IUT pendant et après ma formation.*
- *M'investir totalement dans ma formation ;*
- *Rendre compte à l'IUT de mes activités en entreprise ;*
- *Respecter l'organisation de la formation (horaires, calendrier de formation) et prendre soin des lieux et du matériel mis à ma disposition ;*
- *Participer aux épreuves d'examen du diplôme ou du titre préparé.*

Les engagements de l'employeur et du maître d'apprentissage / tuteur entreprise

Nous nous engageons auprès de l'IUT à :

- *Respecter le calendrier de formation dans l'établissement de formation ;*
- *Veiller au suivi de la formation par l'apprenti ;*
- *Contribuer à la progression pédagogique de l'apprenti en lui proposant des situations de travail formatives et variées en lien avec la formation suivie ;*
- *Être en lien régulier avec le tuteur IUT, par contact direct et en utilisant les documents et outils mis à disposition par l'IUT.*

Nous nous engageons auprès de l'alternant à :

- *Faciliter son intégration en lui donnant un cadre de travail lui permettant d'apprendre son métier dans de bonnes conditions ;*
- *Assurer sa formation pratique en lui confiant des missions opérationnelles en adéquation avec le diplôme préparé ;*
- *Veiller au suivi de sa formation, notamment en participant aux rencontres organisées par l'IUT et/ou le CFA et en complétant le carnet de liaison ;*
- *Respecter la législation du travail : verser à l'apprenti la rémunération qui lui est due, appliquer les règles de durée du travail et de sécurité.*

Les engagements de l'IUT et du CFA

Nous nous engageons auprès de l'alternant à :

- *Dispenser la formation générale, technologique et pratique à laquelle l'alternant et l'entreprise ont souscrit, et qui complète la formation reçue en entreprise et s'articule avec elle ;*
- *L'accompagner tout au long de sa formation et prendre en compte ses éventuelles difficultés ;*

- Assurer son suivi en entreprise, en réalisant des visites en entreprise et en mettant en place des documents et outils de suivi.

Nous nous engageons auprès de l'employeur et du maître d'apprentissage / tuteur entreprise à :

- Analyser les tâches accomplies et des savoir-faire acquis en milieu de travail pour proposer les adaptations, le cas échéant, de la formation dispensée à l'IUT ;
- Proposer des outils de suivi du parcours de l'apprenti ;
- Faire un retour régulier sur le comportement et le suivi par l'alternant de la formation à l'IUT et alerter sur les difficultés éventuelles ;
- Assurer une médiation pour renforcer l'intégration de l'alternant en entreprise et prévenir une rupture du contrat.
- L'accompagner dans sa recherche d'entreprise et dans ses démarches d'insertion professionnelle ;
- L'accompagner dans son orientation ;
- En cas de rupture de contrat, l'accompagner dans la recherche d'un nouveau contrat.

Le CFA et l'établissement de formation sont garants du niveau de qualité des formations dispensées selon le référentiel national de qualité Qualiopi. Le CFA s'assure que les critères qualité soient respectés au sein de l'établissement de formation. Le CFA est porteur de la certification qualité pour toutes les formations en alternance relatives aux partenariats en place. Le CFA et l'établissement de formation s'engagent à respecter l'ensemble des critères de qualité définis par la matrice de responsabilité Qualiopi.

ANNEXE 4. VOTRE DEPARTEMENT

Le Département TC est un acteur moteur de l'IUT de Saint-Etienne. Son engagement en formation initiale (300 étudiants en BUT TC), en formation continue (3 BUT en alternance et 1 licence professionnelle), mais aussi à l'internationale, est exemplaire.

TC véhicule une image de dynamisme et d'efficacité au service prioritairement de nos étudiants, mais aussi de l'activité économique locale et régionale (40 études sont réalisées en moyenne par an).

Horaires d'ouverture au public du secrétariat (hors vacances scolaires) :

	Matin	Après-Midi
Lundi	7h45 12h00	13h00 16h45
Mardi	7h45 12h00	13h00 16h45
Mercredi	7h45 12h00	13h00 17h00
Jeudi	7h45 12h00	13h00 16h45
Vendredi	7h45 12h00	13h00 17h00

Les personnels, l'équipe pédagogique :

<i>Direction du département</i>		
Fonctions	NOM Prénom	Contact
Cheffe de département	VIALLOM Françoise	Bâtiment B - porte 439 04 77 46 34 62 francoise.viallon@univ-st-etienne.fr

<i>Personnel non enseignant</i>		
Fonctions	NOM Prénom	Contact
Assistante de département <i>Gestion du BUT 2, du BUT 3 BI, MDEE et MMPV</i>	DOS SANTOS Nelly	Bâtiment B - porte 441 04 77 46 34 61 nelly.dos.santos@univ-st-etienne.fr
Assistante de département <i>Gestion du BUT 1, du BUT 3 BDMRC et de la LP ABF</i>	MIGNANO Amandine	Bâtiment B - porte 441 04 77 46 34 68 amandine.mignano@univ-st-etienne.fr

<i>Personnel enseignant permanent</i>		
Spécialités / Responsabilités	NOM Prénom	Contact
Principe de la communication digitale S3 Stratégie social média et E-CRM S5 (P. MDEE) Responsable BUT 3 parcours MDEE	ANDRIUZZI Andria	Bâtiment B - porte 434 04 77 46 34 74 andria.andriuzzi@univ-st-etienne.fr
Espagnol Responsable BUT 3 parcours BI	ARROUES Laurent	Bâtiment B - porte 447 04 77 46 34 74 laurent.arroues@univ-st-etienne.fr
Anglais Management interculturel S4 (P. BI) Marketing et vente à l'international S3 (P. BI) SAE Etude / sélect. marchés à l'étr. pour déployer l'offre à l'inter. S3 (P. BI) SAE Démarche de création d'entreprise à l'inter. S3 (P. BI) Correspondante Relations Internationales	BASTIAN Joanna	Bâtiment B - porte 432 04 77 46 34 66 joanna.bastian@univ-st-etienne.fr
Fondamentaux du marketing S1 Marketing des services S5 (P. BDMRC)	CHANAVAT Nicolas	Bâtiment B - porte 432 04 77 46 34 76 nicolas.chanavat@univ-st-etienne.fr

PPP S1/2	DELAIGUE Karine	Bâtiment B – porte 331 karine.delaigne@univ-st-etienne.fr
Expression communication culture S1/2/3/4/5 PPP LP ABF Correspondante Communication	DESERT Aude	Bâtiment B – porte 430 04 77 46 34 67 aude.desert@univ-st-etienne.fr
Ressources et culture numériques S1/2/3/4/5 SAE (MDEE) Démarche de création d'entreprise en contexte digital S3 / Analyse d'une activité digitale S3 / Création de site web S4 Responsable BUT 3 parcours BDMRC alt Co Responsable BUT 3 parcours BDMRC init Référente numérique	FASANG Catherine	Bâtiment B – porte 431 04 77 46 34 77 catherine.fasang@univ-st-etienne.fr
Techniques quantitatives et représentations S1/2 Probabilités et statistiques S3 Directeur des études BUT2	FERRARIS Jean-François	Bâtiment B – porte 431 04 77 46 34 63 jean.francois.ferraris@univ-st-etienne.fr
Fondamentaux de la communication commerciale S1 Fondamentaux du marketing S1 SAE Communication commerciale S1 Développement de l'offre à l'international BI S4	FOURNAISE Thérèse	Bâtiment B - porte 430 04 77 46 34 69 therese.fournaise@univ-st-etienne.fr
Fondamentaux du marketing S1 Rôle et org. de l'entreprise sur son marché S1 SAE Marketing S1 Marketing mix S2 Management des équipes S4 (MMPV) SAE S3 Pilotage d'un projet en déployant des techniques de commercialisation SAE S4 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation Responsable stages BUT2 Responsable des relations entreprises Responsable projets transverses BUT2 Référente orientation / insertion	GALONNET Pascal	Bâtiment B - porte 431 04 77 46 34 75 pascal.galonnet@univ-st-etienne.fr
Etudes marketing S2/3 SAE Pilotage commercial d'une organisation S4	GENTET Youri	Bâtiment B – porte 430 04 77 46 34 67 youri.gentet@univ-st-etienne.fr
Environnement juridique de l'entreprise S1 Relations contractuelles commerciales S2 Droit des activités commerciales S3 et S5 SAE (BDMRC) Démarche de création ou de reprise d'entreprise S3 SAE (BDMRC) Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie S3 Droit du travail S4 SAE (BDMRC) Elaboration d'un plan d'action commercial et relationnel S4 Responsable LP ABF	JANUEL Olivier	Bâtiment B – porte 431 04 77 46 34 72 olivier.januel@univ-st-etienne.fr
Allemand S1/2/3/4/5/6 Responsable stages BUT1	KEVENHORSTER Elmar	Bâtiment B – porte 432 04 77 46 34 65 elmar.kevenhorster@univ-st-etienne.fr
Anglais S3/4/5 Co Responsable BUT 3 parcours MMPV	MESINOVIC Aida	Bâtiment B - porte 434 04 77 46 34 74 aida.mesinovic@univ-st-etienne.fr
Anglais (lectrice)	MUTUKU Betsy	Bâtiment B 04 77 46 41 12 betsy.mutuku@univ-st-etienne.fr
Fondamentaux du marketing S1 Marketing mix2 S3	RIVAT Céline	Bâtiment B – porte 447 04 77 46 34 70

SAE Marketing S1 Chargée de mission Formation continue et alternance IUT		celine.rivat@univ-st-etienne.fr
Etudes marketing S1/2/3 Marketing mix S2 SAE marketing S2 SAE 4.MMPV Proposition d'amélioration Co Responsable BUT3 Parcours MMPV Directrice des études BUT1	VALLAT Christine	Bâtiment B – porte 439 04 77 46 34 64 christine.vallat@univ-st-etienne.fr
Initiation à la conduite de projet S1 Gestion et conduite de projet S2 Environnement économique international S3 Financement et régulation de l'économie S5 BUT 3 parcours BI SAE (t. commun) Pilotage commercial d'une organisation S4 SAE conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation Responsable projets transverses BUT1	VERCHERE Alban	Bâtiment B – porte 434 04 77 46 34 74 alban.verchere@univ-st-etienne.fr
Gestion de la relation client S3 Fondamentaux de la vente S1 Prospection et négociation S2 Entretiens de vente S3 SAE (t. commun) Pilotage commercial d'une organisation S4 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur S4 Responsable SAE vente S1 et S2 Cheffe de Département TC Co responsable BUT 3 parcours BDMRC init	VIALLOON Françoise	Bâtiment B - porte 439 04 77 46 34 62 francoise.viallon@univ-st-etienne.fr
Stratégie d'entreprise S5 ET S6 BUT 3 parcours MMPV, BDMRC Responsable SAE(MDEE) Démarche de création d'entreprise en contexte digital S3 Responsable SAE (MDEE) Analyse d'une activité digitale S3 Créativité et innovation S3 (P. MDEE) Business model S4 (P. MDEE) Responsable e-portfolio	WABLE Catherine	Bâtiment B – porte 447 04 77 46 34 73 catherine.wable@univ-st-etienne.fr

Des chargés d'enseignement vacataires professionnels complètent l'équipe pédagogique.

ANNEXE 5. PLANNING

1^{ère}, 2^{ème} et 3^{ème} (BDMRC) années de BUT en formation initiale

	1 ^{ère} année (S1/S2)	2 ^{ème} année (S3/S4)	3 ^{ème} année BDMRC (S5/S6)
Rentrée Semestres	S1, S3 : 02/09/2024	S2, S4 : 06/01/2025	S5 : 16/09/2024 S6 : 13/01/2025
Vacances toussaint	Du 26/10/2024 au 03/11/2024		
Vacances de Noël	Du 21/12/2024 au 05/01/2025		
Vacances de février	Du 01/03/2025 au 09/03/2025		
Vacances de printemps	Du 19/04/2025 au 04/05/2025		
Stages Obligatoires	Du 19/05/2025 au 08/06/2025	Du 05/05/2025 au 29/06/2025	Du 10/03/2025 au 22/06/2025
Remises des rapports de stage		13/06/2025	04/06/2025
Soutenances de Projets Tutorés S3 et S4	Du 11/06/2025 au 13/06/2025	Du 16/06/2025 au 18/06/2025	Du 10/06/2025 au 11/06/2025
Semaine de contrôles S1, S3	S1 : 16 au 20/12/2024	S3 : 9 au 13/12/2024	S5 : 06 au 10/01/2025
Semaine de contrôles S2, S4	S2 : 12 au 16/05/2025	S4 : 14/04 au 19/04/2025	S6 : 24 au 28/02/2025
Vérification des notes S1 et S3	S1 : 17/01/2025	S3 : 14/01/2025	
Vérification des notes S2 et S4	S2 : 17/06/2025	S4 : 20/06/2025	
Commission de validation S1 et S3	30/01/2025	30/01/2025	28/02/2025
Commission IUT S1 et S3	07/02/2025		NON CONNUE A CETTE DATE
Commission de validation S2 et S4	26/06/2025		
Jury S2 et S4	03/07/2025		
Jeu Créa Sim		17/02/2025 au 21/02/2025	

3^{ème} année de BUT en alternance

BUT 3 Techniques de Commercialisation
Parcours Business Développement et Management de la Relation Client
(BDMRC)

SEPTEMBRE 2024				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
2	3	4	5	6
9	10	11	12	13
16	17	18	19	20
23	24	25	26	27
30				

OCTOBRE 2024				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
	1	2	3	4
7	8	9	10	11
14	15	16	17	18
21	22	23	24	25
28	29	30	31	

NOVEMBRE 2024				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
				1
4	5	6	7	8
11	12	13	14	15
18	19	20	21	22
25	26	27	28	29

DECEMBRE 2024				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
2	3	4	5	6
9	10	11	12	13
16	17	18	19	20
23	24	25	26	27
30	31			

JANVIER 2025				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
		1	2	3
6	7	8	9	10
13	14	15	16	17
20	21	22	23	24
27	28	29	30	31

FEVRIER 2025				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
3	4	5	6	7
10	11	12	13	14
17	18	19	20	21
24	25	26	27	28

MARS 2025				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
3	4	5	6	7
10	11	12	13	14
17	18	19	20	21
24	25	26	27	28
31				

AVRIL 2025				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
	1	2	3	4
7	8	9	10	11
14	15	16	17	18
21	22	23	24	25
28	29	30		

MAI 2025				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
			1	2
5	6	7	8	9
12	13	14	15	16
19	20	21	22	23
26	27	28	29	30

28-30: pont de l'ascension (IUT fermé)

JUIN 2025				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
2	3	4	5	6
9 *	10	11	12	13
16	17	18	19	20
23	24	25	26	27
30				

* 9 Juin : Lundi de Pentecôte (IUT fermé)

JUILLET 2025				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
	1	2	3	4
7	8	9	10	11
14	15	16	17	18
21	22	23	24	25
28	29	30	31	

AOÛT 2025				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
				1
4	5	6	7	8
11	12	13	14	15
18	19	20	21	22
25	26	27	28	29

SEPTEMBRE 2025				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
1	2	3	4	5
8	9	10	11	12
15	16	17	18	19
22	23	24	25	26
29	30			

	Jour férié
	Présence IUT
	Soutenance

Journée de rentrée :	23/09/2024
Date retour dossier entreprise :	20/08/2025
Commission de département :	04/09/2025
Jury :	11/09/2025

Pour mémoire, vacances universitaires :		
Toussaint	du 26/10/24	au 03/11/24
Noël	du 21/12/24	au 05/01/25
Hiver	du 01/03/25	au 09/03/25
Printemps	du 26/04/25	au 04/05/25
Fermeture		
Ascension	du 29/05/25	au 30/05/25
Fermeture		
été 2025	du 19/07/25	au 17/08/25

BUT 3 Techniques de Commercialisation
Parcours BI - Business International : achat et vente (BI)

SEPTEMBRE 2024				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
2	3	4	5	6
9	10	11	12	13
16	17	18	19	20
23	24	25	26	27
30				

OCTOBRE 2024				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
	1	2	3	4
7	8	9	10	11
14	15	16	17	18
21	22	23	24	25
28	29	30	31	

NOVEMBRE 2024				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
				1
4	5	6	7	8
11	12	13	14	15
18	19	20	21	22
25	26	27	28	29

DECEMBRE 2024				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
2	3	4	5	6
9	10	11	12	13
16	17	18	19	20
23	24	25	26	27
30	31			

JANVIER 2025				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
		1	2	3
6	7	8	9	10
13	14	15	16	17
20	21	22	23	24
27	28	29	30	31

FEVRIER 2025				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
3	4	5	6	7
10	11	12	13	14
17	18	19	20	21
24	25	26	27	28

MARS 2025				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
3	4	5	6	7
10	11	12	13	14
17	18	19	20	21
24	25	26	27	28
31				

AVRIL 2025				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
	1	2	3	4
7	8	9	10	11
14	15	16	17	18
21	22	23	24	25
28	29	30		

MAI 2025				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
			1	2
5	6	7	8	9
12	13	14	15	16
19	20	21	22	23
26	27	28	29	30

28-30: pont de l'ascension (IUT fermé)

JUIN 2025				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
2	3	4	5	6
9 *	10	11	12	13
16	17	18	19	20
23	24	25	26	27
30				

*9 Juin : Lundi de Pentecôte (IUT fermé)

JUILLET 2025				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
	1	2	3	4
7	8	9	10	11
14	15	16	17	18
21	22	23	24	25
28	29	30	31	

AOÛT 2025				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
				1
4	5	6	7	8
11	12	13	14	15
18	19	20	21	22
25	26	27	28	29

SEPTEMBRE 2025				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
1	2	3	4	5
8	9	10	11	12
15	16	17	18	19
22	23	24	25	26
29	30			

	Jour férié
	Présence IUT
	Soutenance

Journée de rentrée :	09/09/2024
Date retour dossier entreprise :	25/08/2025
Commission de département :	04/09/2025
Jury :	11/09/2025

Pour mémoire, vacances universitaires :		
Toussaint	du 26/10/24	au 03/11/24
Noël	du 21/12/24	au 05/01/25
Hiver	du 01/03/25	au 09/03/25
Printemps	du 26/04/25	au 04/05/25
Fermeture		
Ascension	du 29/05/25	au 30/05/25
Fermeture		
été 2025	du 19/07/25	au 17/08/25

BUT 3 Techniques de Commercialisation
Parcours Marketing et Management du Point de Vente (MMPV)

SEPTEMBRE 2024				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
2	3	4	5	6
9	10	11	12	13
16	17	18	19	20
23	24	25	26	27
30				

OCTOBRE 2024				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
	1	2	3	4
7	8	9	10	11
14	15	16	17	18
21	22	23	24	25
28	29	30	31	

NOVEMBRE 2024				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
				1
4	5	6	7	8
11	12	13	14	15
18	19	20	21	22
25	26	27	28	29

DECEMBRE 2024				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
2	3	4	5	6
9	10	11	12	13
16	17	18	19	20
23	24	25	26	27
30	31			

JANVIER 2025				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
		1	2	3
6	7	8	9	10
13	14	15	16	17
20	21	22	23	24
27	28	29	30	31

FEVRIER 2025				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
3	4	5	6	7
10	11	12	13	14
17	18	19	20	21
24	25	26	27	28

MARS 2025				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
3	4	5	6	7
10	11	12	13	14
17	18	19	20	21
24	25	26	27	28
31				

AVRIL 2025				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
	1	2	3	4
7	8	9	10	11
14	15	16	17	18
21	22	23	24	25
28	29	30		

MAI 2025				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
			1	2
5	6	7	8	9
12	13	14	15	16
19	20	21	22	23
26	27	28	29	30

28-30: pont de l'Ascension (IUT fermé)

JUIN 2025				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
2	3	4	5	6
9 *	10	11	12	13
16	17	18	19	20
23	24	25	26	27
30				

*9 Juin : Lundi de Pentecôte (IUT fermé)

JUILLET 2025				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
	1	2	3	4
7	8	9	10	11
14	15	16	17	18
21	22	23	24	25
28	29	30	31	

AOÛT 2025				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
				1
4	5	6	7	8
11	12	13	14	15
18	19	20	21	22
25	26	27	28	29

SEPTEMBRE 2025				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
1	2	3	4	5
8	9	10	11	12
15	16	17	18	19
22	23	24	25	26
29	30			

	Jour férié
	Présence IUT
	Goutenance

Journée de rentrée :	16/09/2024
Date retour dossier entreprise :	25/08/2025
Commission de département :	04/09/2025
Jury :	11/09/2025

Pour mémoire, vacances universitaires :		
Toussaint	du 26/10/24	au 03/11/24
Noël	du 21/12/24	au 05/01/25
Iliver	du 01/03/25	au 09/03/25
Printemps	du 26/04/25	au 04/05/25
Ascension	du 29/05/25	au 30/05/25
Été 2025	du 19/07/25	au 17/08/25

INSTITUT UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE
28 Avenue Léon Jouhaux - CS 92320
42023 SAINT-ETIENNE CEDEX 2
(+33) 04 77 46 33 00 // iut-ste@univ-st-etienne.fr

BUT 3 Techniques de Commercialisation
Parcours Marketing Digital, E-business et Entrepreneurat (MDEE)

SEPTEMBRE 2024				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
2	3	4	5	6
9	10	11	12	13
16	17	18	19	20
23	24	25	26	27
30				

OCTOBRE 2024				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
	1	2	3	4
7	8	9	10	11
14	15	16	17	18
21	22	23	24	25
28	29	30	31	

NOVEMBRE 2024				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
				1
4	5	6	7	8
11	12	13	14	15
18	19	20	21	22
25	26	27	28	29

DECEMBRE 2024				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
2	3	4	5	6
9	10	11	12	13
16	17	18	19	20
23	24	25	26	27
30	31			

JANVIER 2025				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
		1	2	3
6	7	8	9	10
13	14	15	16	17
20	21	22	23	24
27	28	29	30	31

FEVRIER 2025				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
3	4	5	6	7
10	11	12	13	14
17	18	19	20	21
24	25	26	27	28

MARS 2025				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
3	4	5	6	7
10	11	12	13	14
17	18	19	20	21
24	25	26	27	28
31				

AVRIL 2025				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
	1	2	3	4
7	8	9	10	11
14	15	16	17	18
21	22	23	24	25
28	29	30		

MAI 2025				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
			1	2
5	6	7	8	9
12	13	14	15	16
19	20	21	22	23
26	27	28	29	30

28-30: pont de l'ascension (IUT fermé)

JUIN 2025				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
2	3	4	5	6
9 *	10	11	12	13
16	17	18	19	20
23	24	25	26	27
30				

*9 Juin : Lundi de Pentecôte (IUT fermé)

JUILLET 2025				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
	1	2	3	4
7	8	9	10	11
14	15	16	17	18
21	22	23	24	25
28	29	30	31	

AOÛT 2025				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
				1
4	5	6	7	8
11	12	13	14	15
18	19	20	21	22
25	26	27	28	29

SEPTEMBRE 2025				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
1	2	3	4	5
8	9	10	11	12
15	16	17	18	19
22	23	24	25	26
29	30			

	Jour férié
	Présence IUT
	Soutenance

Journée de rentrée :	23/09/2024
Date retour dossier entreprise :	25/08/2025
Commission de département :	04/09/2025
Jury :	11/09/2025

Pour mémoire, vacances universitaires :				
Toussaint	du	26/10/24	au	03/11/24
Noël	du	21/12/24	au	06/01/25
Ilver	du	01/03/25	au	09/03/25
Printemps	du	26/04/25	au	04/05/25
Fermature				
Ascension	du	29/05/25	au	30/05/25
Fermature				
été 2025	du	19/07/25	au	17/08/25

INSTITUT UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE
28 Avenue Léon Jouhaux - CS 92320
42023 SAINT-ETIENNE CEDEX 2
(+33) 04 77 46 33 00 // iut-ste@univ-st-etienne.fr

ANNEXE 6. PROGRAMME PEDAGOGIQUE DU DIPLOME

Bachelor Universitaire de Technologie S1/S2

SEMESTRE 1			Coefficients par U.E.	Crédits ECTS par U.E.	‰ SAE	SAE				Ressources														
						SAE 1.01 Marketing S1	SAE 1.02 Vente S1	SAE 1.03 Communication commerciale S1	Portfolio	Ressource 1.03 Fondamentaux de la communication commerciale	Ressource 1.13 Ressources et culture numériques - 1	Ressource 1.06 Environnement juridique de l'entreprise	Ressource 1.14 Expression, communication et culture - 1	Ressource 1.11 Langue A - Anglais du commerce - 1	Ressource 1.12 Langue B du commerce - 1	Ressource 1.02 Fondamentaux de la vente	Ressource 1.07 Techniques quantitatives et représentations 1	Ressource 1.01 Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	Ressource 1.04 Études marketing - 1	Ressource 1.05 Environnement économique de l'entreprise	Ressource 1.09 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	Ressource 1.10 Initiation à la conduite de projet	Ressource 1.08 Eléments financiers de l'entreprise	Ressource 1.15 PPP - 1
						Coefficients																		
MARKETING	UE 1.1	15	10	0,40	6					0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		0,5	2,5	0,5	1	1		0,5	0,5	
VENTE	UE 1.2	14,0	10	0,40		6,0				1,0		1,0			3,0	1,5					0,5	0,5	0,5	
COMMUNICATION COMMERCIALE	UE 1.3	12,5	10	0,40			5		2,0	0,5	1,0	0,5	1,0	1,0			0,5				0,5		0,5	
Total		41,5	30			6,0	6,0	5,0	0,0	2,0	2,0	1,5	2,0	1,5	1,5	3,0	2,0	2,5	1,0	1,0	1,0	1,0	1,5	
Heures de CM en présentiel						1,0	2,0	1,0		5,0		5,0			0,0		20,0	5,0	10,0		4,0			
Heures de TD en présentiel						10,0	10,0	10,0		15,0	20,0	15,0	20,0	22,0	22,0	22,0	20,0	15,0	15,0	8,0	15,0	4,0	13,5	
Heures de TP en présentiel						5,0	5,0	5,0															2,0	
Projets						20,0	15,0	15,0																

SEMESTRE 2			Coefficients par U.E.	Credits ECTS par U.E.	% SAE	SAE					Ressources														
						SAE 2.01 Marketing S2	SAE 2.02 Vente S2	SAE 2.03 Communication commerciale S2	SAE 2.04 Projet Transverse	Portfolio	Stage	Ressource 2.03 Moyens de la communication commerciale	Ressource 2.08 Gestion et conduite de projet	Ressource 2.14 Expression, communication et culture - 2	Ressource 2.13 Ressources et culture numérique	Ressource 2.07 Couts, marges et prix d'une offre	Ressource 2.05 Relations contractuelles commerciales	Ressource 2.11 Langue A - Anglais du commerce - 2	Ressource 2.12 Langue B du commerce - 2	Ressource 2.02 Prospection et négociation	Ressource 2.01 Marketing mix	Ressource 2.08 Connaissance des canaux de commercialisation et distribution	Ressource 2.04 Etudes marketing - 2	Ressource 2.06 Techniques quantitatives et représentations - 2	Ressource 2.09 Psychologie sociale
MARKETING	UE 2.1	15,0	10	0,40	3,0			1,0	1,0	1,0		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		2,0	1,0	1,5	0,5		0,5
VENTE	UE 2.2	14,0	10	0,40		3,0		1,0	1,0	1,0		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	3,0				0,5	0,5	0,5
COMMUNICATION COMMERCIALE	UE 2.3	12,0	10	0,40			2,0	1,0	1,0	1,0	2,5		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5					0,5	0,5	0,5
Total		41	30		3,0	3,0	2,0	3,0	3,0	3,0	2,5	1,0	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	3,0	2,0	1,0	1,5	1,5	1,0	1,5
Heures de CM en présentiel					1,0		1,0				5,0	4,0				5,0				5,0	5,0	3,0		8,0	
Heures de TD en présentiel					10,0	10,0	10,0	7,0	5,0		15,0	6,0	22,0	20,0	18,0	15,0	24,0	24,0	22,0	15,0	10,0	15,0	22,0	10,0	8,0
Heures de TP en présentiel					5,0	5,0	5,0	5,0	5,0																2,0
Projets					20,0	20,0	20,0	20,0	20,0																

SEMESTRE 3								SAE				Ressources																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																				
								SAE 3.01 Pilotage d'un projet déployant les techniques de commercialisation				SAE3.BDMRC.02 Démarche de création ou de reprise d'entreprise		SAE3.BDMRC.03 Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur		Portfolio		R3.01 Marketing Mix 2		R3.02 Entretien de vente		R3.03 Principes de la communication digitale		R3.04 Etudes Marketing 3		R3.05 Environnement économique international		R3.06 Droit des activités commerciales 1		R3.07 Techniques quantitatives et représentations 3		R3.08 Tableau de bord commercial		R3.09 Psychologie sociale du travail		R3.10 Anglais appliqué au commerce 3		R3.11 LVB appliquée au commerce 3		R3.12 Ressources et culture numérique 3		R3.13 Expression communication culture		R3.14 PPP 3		R3.BDMRC.15 Marketing B2B		R3.BDMRC.16 Fondamentaux de la relation client																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																
				Coefficients par U.E.																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																												
				Crédits ECTS par U.E.				% SAE																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																								
												Coefficients																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																				
MARKETING	UE 3.1	18,0	7	42%	0,5	7,0			3,0			1,5	1,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5

SEMESTRE 4									SAE			Ressources																													
					Coefficients par U.E.			Crédits ECTS par U.E.			% SAE			SAE 4.01 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation			SAE 4.02 Pilotage commercial d'une organisation			SAE4.BDMRC.03 Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel			Stage BDMRC		Portfolio		R4.01 Stratégie marketing		R4.02 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur		R4.03 Conception d'une campagne de communication		R4.04 Droit du travail		R4.05 Anglais appliqué au commerce 4		R4.06 LVB appliquée au commerce 4		R4.07 Expression communication culture 4		R4.08 PPP 4

SEMESTRE 3					SAÉ				Ressources																		
					Coefficients par U.E.	Crédits ECTS par U.E.	% SAÉ	SAE 3.01 Pilotage d'un projet déployant les techniques de commercialisation				R3.01 Marketing Mix 2	R3.02 Entretien de vente	R3.03 Principes de la communication digitale	R3.04 Etudes Marketing 3	R3.05 Environnement économique international	R3.06 Droit de activités commerciales 1	R3.07 Techniques quantitatives et représentations 3	R3.08 Tableau de bord commercial	R3.09 Psychologie sociale du travail	R3.10 Anglais appliqué au commerce 3	R3.11 LV8 appliquée au commerce 3	R3.12 Ressources et culture numérique 3	R3.13 Expression communication culture	R3.14 PPP 3	R3.Bi.15 Stratégie et veille à l'international	R3.Bi.16 Marketing et vente à l'international
								SAE3.Bi.02 Démarche de création d'entreprise à l'international	SAE3.Bi.03 Etude et sélection des marchés à l'étranger pour déployer l'offre	Portfolio																	
MARKETING	UE 3.1	18,0	7	42%	0,5	7,0			3,0			1,5	1,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5					
VENTE	UE 3.2	14,3	7	44%	0,3	6,0			3,0					0,5	0,5	0,5		1,0	1,0	0,5	0,5	0,5					
COMMUNICATION COMMERCIALE	UE 3.3	14,2	8	44%	0,2	6,0				3,0				0,5	0,5	0,5		1,0	1,0	0,5	0,5	0,5					
Stratégie à l'international	UE 3.4	9,5	4	42%		0,5	3,5													0,5	0,5		4,5				
Opérations à l'international	UE 3.5	10,5	4	43%		0,5	4,0													0,5	0,5			5,0			
Total		66,5	30		1,0	20,0	7,5	0,0	3,0	3,0	3,0	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	0,5	2,5	2,5	2,5	2,5	1,5	4,5	5,0		
Heures de CM en présentiel									5,0	3,0	3,0	8,0	5,0	5,0	5,0												
Heures de TD en présentiel						27,0	18,0	6,0	15,0	8,0	10,0	10,0	10,0	10,0	15,0	15,0	12,0	20,0	20,0	20,0	15,0	10,0	15,0	15,0			
Heures de TP en présentiel										10,5																	
Projets					40,0																						

SEMESTRE 3				SAE				Ressources																		
				Coefficients par U.E.	Crédits ECTS par U.E.	% SAE	SAE 3.01 Pilotage d'un projet déployant les techniques de commercialisation	SAE3.MDEE.02 Démarche de création d'entreprise en contexte digital	SAE3.MDEE.03 Analyses d'une activité digitale	Portfolio	R3.01 Marketing Mix 2	R3.02 Entretien de vente	R3.03 Principes de la communication digitale	R3.04 Etudes Marketing 3	R3.05 Environnement économique International	R3.06 Droit des activités commerciales 1	R3.07 Techniques quantitatives et représentations 3	R3.08 Tableau de bord commercial	R3.09 Psychologie sociale du travail	R3.10 Anglais appliqué au commerce 3	R3.11 LVB appliquée au commerce 3	R3.12 Ressources et culture numérique 3	R3.13 Expression communication culture	R3.14 PPP 3	R3.MDEE.15 Stratégie de marketing digital	R3.MDEE.16 Créativité et Innovation
				Coefficients																						
MARKETING	UE 3.1	18,0	7	42%	0,5	7,0			3,0			1,5	1,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5			
VENTE	UE 3.2	14,3	7	44%	0,3	6,0			3,0					0,5	0,5	0,5	0,5	1,0	1,0	0,5	0,5	0,5				
COMMUNICATION COMMERCIALE	UE 3.3	14,2	8	44%	0,2	6,0				3,0				0,5	0,5	0,5		1,0	1,0	0,5	0,5	0,5				
Marketing Digital	UE 3.4	11,0	4	41%		0,5	4,0													0,5	0,5		5,5			
E-Business et entrepreneuriat	UE 3.5	10,5	4	43%		0,5	4,0													0,5	0,5			5,0		
Total		68	30		1,0	20,0	8,0	0,0	3,0	3,0	3,0	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	0,5	2,5	2,5	2,5	2,5	1,5	5,5	5,0		
Heures de CM en présentiel						1,0	1,0		5,0		8,0	5,0	5,0	5,0												
Heures de TD en présentiel						28,0	18,0	6,0	15,0	8,0	10,0	10,0	10,0	10,0	15,0	15,0	12,0	20,0	20,0	20,0	15,0	10,0	13,0	13,0		
Heures de TP en présentiel										10,5																
Projets						40,0																				

SEMESTRE 4		Coefficients par U.E.	Crédits ECTS par U.E.	% SAE	SAE			Ressources														
					SAE 4.01 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAE 4.02 Pilotage commercial d'une organisation	SAE4.MDEE.03 Création de site web	Stage MDEE	Portfolio	R4/01 Stratégie marketing	R4.02 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	R4.03 Conception d'une campagne de communication	R4.04 Droit du travail	R4.05 Anglais appliqué au commerce 4	R4.06 LVB appliquée au commerce 4	R4.07 Expression communication culture 4	R4.08 PPP 4	R4.MDEE.09 Conduite de projet digital	R4.MDEE.10 Stratégie e-commerce	R4.MDEE.11 Business model 1		
		Coefficients																				
MARKETING	UE 4.1	10,0	6	50%	1,0	1,0		2,0	1,0	3,0			0,5	0,5	0,5	0,5						
VENTE	UE 4.2	10,0	6	50%	1,0	1,0		2,0	1,0		3,0		0,5	0,5	0,5	0,5						
COMMUNICATION COMMERCIALE	UE 4.3	10,0	6	50%	1,0	1,0		2,0	1,0			3,0	0,5	0,5	0,5	0,5						
Marketing Digital	UE 4.4	11,0	6	45%			2,0	2,0	1,0					0,75	0,75	0,75	0,75	1,5	1,5			
E-Business et entrepreneuriat	UE 4.5	11,0	6	45%			2,0	2,0	1,0					0,75	0,75	0,75	0,75			3,0		
Total		52	30		3,0	3,0	4,0		5,0	3,0	3,0	3,0	1,5	3,0	3,0	3,0	1,5	1,5	1,5	3,0		
Heures de CM en présentiel							1,0		1,0	5,0			2,0					2,0	2,0	2,0		
Heures de TD en présentiel							12,0		14,0	10,0	15,0	15,0	8,0	15,0	15,0	15,0	5,0	13,0	13,0	13,0		
Heures de TP en présentiel																						
Projets					61,0	25,0		56,0														

SEMESTRE 3				SAE				Ressources																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																		
				Coefficients par U.E.	Credits ECTS par U.E.	% SAE	SAE 3.01 Pilotage d'un projet et de playant les techniques de commercialisation				SAE 3.02 Démarche d'ouverture d'un point de vente				SAE 3.03 Analyse d'un point de vente ou d'un rayon dans un environnement concurrentiel				Portfolio				R3.01 Marketing Mix 2				R3.02 Entretien de vente				R3.03 Principes de la communication digitale				R3.04 Etudes Marketing 3				R3.05 Environnement économique international				R3.06 Droit des activités commerciales 1				R3.07 Techniques quantitatives et représentations 3				R3.08 Tableau de bord commercial				R3.09 Psychologie sociale du travail				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				R3.14 PPP 3				R3.15 Management de la performance du point de vente				R3.16 Marketing du point de vente																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																							

SEMESTRE 4				Coefficients par U.E.				Credits ECTS par U.E.				% SAE				SAE				Ressources											
																SAE 4.01 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAE 4.02 Pilotage commercial d'une organisation	SAE4.03 Proposition d'amélioration du fonctionnement du pt de vente et du management de l'équipe	Stage MMPV	Portfolio	R4.01 Stratégie marketing	R4.02 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	R4.03 Conception d'une campagne de communication	R4.04 Droit du travail	R4.05 Anglais appliqué au commerce 4	R4.06 LVB appliquée au commerce 4	R4.07 Expression communication culture 4	R4.08 PPP 4	R4.09 Merchandising	R4.10 Management des équipes 1	R4.11 GRC
Coefficients																															
MARKETING	UE 4.1	10,0	6	50%	1,0	1,0		2,0	1,0	3,0				0,5	0,5	0,5	0,5														
VENTE	UE 4.2	10,0	6	50%	1,0	1,0		2,0	1,0		3,0			0,5	0,5	0,5	0,5														
COMMUNICATION COMMERCIALE	UE 4.3	10,0	6	50%	1,0	1,0		2,0	1,0			3,0	0,5	0,5	0,5	0,5															
Management	UE 4.4	11,0	6	45%			2,0	2,0	1,0						0,75	0,75	0,75	0,75			3,0										
Retail marketing	UE 4.5	12,0	6	42%			2,0	2,0	1,0						0,75	0,75	0,75	0,75	2,0			2,0									
Total		53	30		3,0	3,0	4,0		5,0	3,0	3,0	3,0	1,5	3,0	3,0	3,0	1,5	2,0	3,0	2,0											
Heures de CM en présentiel									1,0	5,0																					
Heures de TD en présentiel							13,0		14,0	10,0	15,0	15,0	8,0	15,0	15,0	15,0	5,0	15,0	15,0	15,0											
Heures de TP en présentiel																															
Projets					61,0	25,0		56,0																							

Bachelor Universitaire de Technologie S5/S6 - parcours Business développement et management de la relation client

SEMESTRE 5					SAE		Ressources													
							Coefficients													
MARKETING	UE 5.1	17,5	8	46%	8,0	0,0	3,0		2,0	1,0	1,0	0,5	0,5	1,0	0,5					
VENTE	UE 5.2	15,5	8	52%	8,0	0,0		3,0		1,0	1,0	0,5	0,5	1,0	0,5					
Business Développement	UE 5.3	13,0	7	54%	7,0	0,0						0,5	0,5		0,5		2,0			2,0
Relation client	UE 5.4	14,0	7	50%	7,0	0,0						0,5	0,5		0,5	0,5		2,0	3,0	
Total		60	30		30,0	0,0	3,0	3,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	1,0	2,0	2,0	3,0	2,0
Heures de CM en présentiel																				
Heures de TD en présentiel					80	8	16	18	13	13	13	13	13	18	13	13	23	21	25	23
Heures de TP en présentiel																				
Projets																				

SEMESTRE 6					SAE		Ressources			
							Coefficients			
MARKETING	UE 6.1	5,0	5	60%	1,0	2,0	2,0			
VENTE	UE 6.2	5,0	5	60%	1,0	2,0		2,0		
Business Développement	UE 6.3	10,0	10	60%	4,0	2,0			4,0	
Relation client	UE 6.4	10,0	10	60%	4,0	2,0				4,0
Total		30	30		10,0	8,0	2,0	2,0	4,0	4,0
Heures de CM en présentiel										
Heures de TD en présentiel					20,0	10,0	15,0	14,0	16,0	10,0
Heures de TP en présentiel										
Projets										

SEMESTRE 5			Coefficiente par UE.	Crédits ECTS par U.E.	N° SAE	SAE		Ressources													
						SAE 5.01 Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	Portfolio	RS.01 Stratégie d'entreprise1	RS.02 Négocier en contexte spécifique 1	RS.03Financement et régulation de l'économie	RS.04 Droit des Activités commerciales 2	RS.05 Analyse Financière	RS.06 Anglais appliqué au commerce 5	RS.07 LVB appliquée au commerce 5	RS.08 Expression Communication 5	RS.09 PPP	RS.10.BDMRC.RCN appliquées au business développement et au management de la relation client	RS.11.BDMRC-Développement des pratiques managériales	RS.12.BDMRC-Management de la valeur client	RS.13.BDMRC-Marketing des services	RS.14.BDMRC-Pilotage de l'équipe commerciale
		Coefficients																			
MARKETING	UE 5.1	17,5	8	46%	8,0	0,0	3,0		2,0	1,0	1,0	0,5	0,5	1,0	0,5						
VENTE	UE 5.2	15,5	8	52%	8,0	0,0		3,0			1,0	1,0	0,5	0,5	1,0	0,5					
Business Développement	UE 5.3	13,0	7	54%		7,0	0,0						0,5	0,5		0,5	0,5	2,0		2,0	
Relation client	UE 5.4	14,0	7	50%	7,0	0,0							0,5	0,5		0,5	0,5		2,0	3,0	
Total		60	30		30,0	0,0	3,0	3,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	1,0	2,0	2,0	3,0	2,0	
Heures de CM en présentiel																					
Heures de TD en présentiel					40	8	16	18	13	13	13	13	13	18	13	13	23	21	25	23	
Heures de TP en présentiel																					
Projets																					

SEMESTRE 6					SAÉ		Ressources			
					Activité en entreprise	Portfolio	R6.01 : Stratégie d'entreprise - 2	R6.02 Négocier en contexte spécifique 2	R6.03 BDMRC Management des comptes-clés (KAM)	R6.04 BDMRC Nouveaux comportements des clients
					Coefficients					
MARKETING	UE 6.1	5,0	5	60%	1,0	2,0	2,0			
VENTE	UE 6.2	5,0	5	60%	1,0	2,0		2,0		
Business Développement	UE 6.3	10,0	10	60%	4,0	2,0			4,0	
Relation client	UE 6.4	10,0	10	60%	4,0	2,0				4,0
Total		30	30		10,0	8,0	2,0	2,0	4,0	4,0
Heures de CM en présentiel										
Heures de TD en présentiel					20,0	10,0	15,0	14,0	16,0	10,0
Heures de TP en présentiel										
Projets										

Bachelor Universitaire de Technologie S5/S6 - parcours Business international : achat et vente en alternance

SEMESTRE 5		Coefficients par U.E.	Crédits ECTS par U.E.	% SAÉ	SAÉ		Ressources															
					SAÉ 5.01 Conduite d'une mise en import ou export	Portfolio	RS.01 Stratégie d'entreprise 1	RS.02 Négocier en contexte spécifique 1	RS.03 Financement et régulation de l'économie	RS.04 Droit des Activités commerciales 2	RS.05 Analyse Financière	RS.06 Anglais appliqué au commerce 5	RS.07 LVB appliquée au commerce 5	RS.08 Expression Communication 5	RS.09 PPP	RS.10 Numérique appliqué au BI	RS.11 approvisionnement	RS.12 techniques du ci	RS.13 droit international	RS.14 Logistique et Supply Chain	RS.15 Marketing Achat	
					Coefficients																	
MARKETING	UE 5.1	17,5	8	46%	8,0	0,0	3,0		2,0	1,0	1,0	0,5	0,5	1,0	0,5							
VENTE	UE 5.2	15,5	8	52%	8,0	0,0		3,0		1,0	1,0	0,5	0,5	1,0	0,5							
Stratégie Internationale	UE 5.3	14,5	7	48%	7,0	0,0						0,5	0,5		0,5	0,5	1,0	2,0		2,0	0,5	
Opérations Internationales	UE 5.4	12,5	7	56%	7,0	0,0						0,5	0,5		0,5	0,5			2,0		1,5	
Total		60	30		30,0	0,0	3,0	3,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	1,0	1,0	2,0	2,0	2,0	2,0	
Heures de CM en présentiel						120	10	16	18	13	13	13	13	18	8	13	18	20	18	18	18	
Heures de TD en présentiel																						
Heures de TP en présentiel																						
Projets						30,0																

SEMESTRE 6				SAÉ			Ressources					
				Coefficients par U.E.	Crédits ECTS par U.E.	% SAÉ	activité en entreprise	Portfolio	R6.01 Stratégie d'entreprise 2	R6.02 Négocier en contexte spécifique 2	R6.03 Anglais appliqué au commerce 6	R6.04 LVE appliquée au commerce 6
				Coefficients								
MARKETING	UE 6.1	5,0	5	60%	1,0	2,0	2,0					
VENTE	UE 6.2	5,0	5	60%	1,0	2,0		2,0				
Stratégie Internationale	UE 6.3	10,0	10	60%	4,0	2,0			4,0			
Opérations Internationales	UE 6.4	10,0	10	60%	4,0	2,0				4,0		
Total		30	30		10,0	8,0	2,0	2,0	4,0	4,0		
Heures de CM en présentiel												
Heures de TD en présentiel					30,0	10,0	15,0	14,0	20,0	20,0		
Heures de TP en présentiel												
Projets					10,0							

COMPOSANTE :		IUT Saint-Etienne																					
B.U.T.		Techniques de Commercialisation																					
Parcours (si pertinent)		Marketing digital,e-business et entrepreneuriat																					
Semestre de début du parcours :		3																					
Modalité pédagogique :		Formation en alternance																					
SEMESTRE 5				SAÉ		Ressources																	
		Coefficients par U.E.	Credits ECTS par U.E.	% SAE	SAE1 M0501 Développement d'un projet digital	Portfolio	R05.01 Stratégie d'entreprise 1	R05.02 Ingénierie en contexte spécifique 1	R05.03 Financement et négociation de l'économie	R05.04 Droit des Activités commerciales 2	R05.05 Analyse Financière	R05.06 Anglais appliqué au commerce 5	R05.07 LGB appliqué au commerce 5	R05.08 Expression Communication 5	R05.09 Peps	R05.10 M0502 RCN appliquées au marketing digital, à l'innovation	R05.11 M0502 Management de la créativité et de l'innovation	R05.12 M0502 Réseaux sociaux	R05.13 M0502 Stratégie social media et e-CRM	R05.14 M0502 Business model-2	R05.15 M0502 Stratégie de contenu et relation web	R05.16 M0502 Logistique et supply chain	
		Coefficients																					
MARKETING	UE 5.1	17,5	8	43%	7,5	0,0	3,5		2,0	1,0	1,0	0,5	0,5	1,0	0,5								
VENTE	UE 5.2	15,5	8	48%	7,5	0,0		3,5		1,0	1,0	0,5	0,5	1,0	0,5								
Marketing digital	UE 5.3	14,5	7	41%	6,0	0,0						0,5	0,5		0,5	0,5		2,0	2,0		2,0	0,5	
E-business et entrepreneuriat	UE 5.4	12,5	7	48%	6,0	0,0						0,5	0,5		0,5	0,5	2,0			2,0		0,5	
Tout		60,0	30		27,0	0,0	3,5	3,5	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	3,5	2,0	4,5	4,5	4,0	4,5	1,0	
Heures de CM en présentiel					51,0	8,0	16,0	18,0	13,0	13,0	13,0	13,0	13,0	18,0	8,0	10,5	12,0	13,5	13,5	12,0	13,5	12,0	
Heures de TD en présentiel																							
Heures de TP en présentiel																							
Projet																							
SEMESTRE 6				SAÉ		Ressources							Projet										
		Coefficients par U.E.	Credits ECTS par U.E.	% SAE	SAE1 Activité en entreprise	Portfolio	R06.01 Stratégie d'entreprise 2	R06.02 Ingénierie en contexte spécifique 2	R06.03 M0602 Trafic management- analyse d'audience	R06.04 M0602 Formulation et sécurisation d'un business model	Certification Google												
		Coefficients																					
MARKETING	UE 6.1	5,0	5	40%	1,0	1,0	3,0						0,0										
VENTE	UE 6.2	5,0	5	40%	1,0	1,0		3,0					0,0										
Marketing digital	UE 6.3	10,0	10	55%	3,5	2,0			4,0				0,5										
E-business et entrepreneuriat	UE 6.4	10,0	10	55%	3,5	2,0				4,0			0,5										
Tout		30,0	30		9,0	6,0	3,0	3,0	4,0	4,0	1,0												
Heures de CM en présentiel					30,0	8,0	16,0	14,0	13,5	9,0	1,0												
Heures de TD en présentiel																							
Heures de TP en présentiel																							
Projet											10,0												

Bachelor Universitaire de Technologie S5/S6 - parcours Marketing et management du point de vente en alternance

SEMESTRE 5				SAÉ			Ressources																
				Coefficients par U.E.	Credits ECTS par U.E.	% SAÉ	SAÉ S.MMPV01 Approche omnicanal du point de vente	Portfolio	RS.01 Stratégie d'entreprise1	RS.02 Négocier en contexte spécifique 1	RS.03Financement et régulation de l'économie	RS.04 Droit des Activités commerciales 2	RS.05 Analyse Financière	RS.06 Anglais appliqué au commerce 5	RS.07 LVB appliquée au commerce 5	RS.08 Expression Communication 5	RS.09 PPP	RS.MMPV.10 RCN appliqués au marketing et management du point de vente	RS.MMPV.11 Parcours expérience client	RS.MMPV.12 Management d'équipes.2	RS.MMPV.13 Supply chain	RS.MMPV.14 Droit de la distribution	RS.15 MMPV. Trade marketing
				Coefficients																			
MARKETING	UE 5.1	17,5	8	46%	8,0	0,0	3,0		2,0	1,0	1,0	0,5	0,5	1,0	0,5								
VENTE	UE 5.2	15,5	8	52%	8,0	0,0		3,0		1,0	1,0	0,5	0,5	1,0	0,5								
Management	UE 5.3	12,0	7	58%	7,0	0,0						0,5	0,5		0,5	0,5		3,0	3,0				
Retail marketing	UE 5.4	15,0	7	47%	7,0	0,0						0,5	0,5		0,5	0,5	3,0		1,0	1,0	1,0		
Total		60	30		30,0	0,0	3,0	3,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	1,0	3,0	3,0	1,0	1,0	1,0		
Heures de CM en présentiel						80	8	16	18	13	13	13	13	13	18	12	13	26	15	15	18	18	
Heures de TD en présentiel																							
Heures de TP en présentiel						55,0																	
Projets																							

SEMESTRE 6					SAÉ		Ressources					
					Coefficients par U.E.	Credits ECTS par U.E.	% SAÉ	Saé 6.MMPV.02 Activité en entreprise	Portfolio	R6.01 Stratégie d'entreprise 2	R6.02 Négocier en contexte spécifique 2	R6.MMPV 03 Droit du travail et relations sociales dans l'entreprise
					Coefficients							
MARKETING	UE 6.1	5,0	5	60%	1,0	2,0	2,0					
VENTE	UE 6.2	5,0	5	60%	1,0	2,0		2,0				
Management	UE 6.3	10,0	10	60%	4,0	2,0			4,0			
Retail marketing	UE 6.4	10,0	10	60%	4,0	2,0				4,0		
Total		30	30		10,0	8,0	2,0	2,0	4,0	4,0		
Heures de CM en présentiel					20,0	10,0	15,0	14,0	10,0	16,0		
Heures de TD en présentiel												
Heures de TP en présentiel												
Projets					30,0							

ANNEXE 7. INFORMATIONS SPECIFIQUES AU DIPLOME CONCERNE

Le B.U.T. Techniques de Commercialisation (TC) :

Il 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 parcours 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 d'un projet commercial digital pouvant mener à la création d'une start-up d'autre part.

Le parcours Business international : achat et vente a pour objectif de former au marketing et au commerce en développant des compétences stratégiques et opérationnelles dans un contexte international.

Le parcours Marketing et management du point de vente vise à former à la gestion de l'espace de vente. Il est axé sur la formation du management du point de vente, la fonction d'animation d'équipe et le pilotage de l'espace de vente.

Le parcours Business développement et management de la relation client vise à former au développement de l'activité commerciale tout en veillant à la satisfaction client pour bâtir une relation durable.

SCOLARITE

La formation est organisée en 4 semestres, découpés en Unités d'Enseignement (UE) à raison de 2 ou 3 UE par semestre.

L'enseignement est dispensé sous forme de cours magistraux et de travaux dirigés. Le groupe de travaux dirigés est le module d'enseignement de référence. Chaque étudiant reçoit une affectation dans un groupe en début d'année et ne peut en aucun cas changer de groupe sans l'autorisation du Chef de Département.

L'utilisation de l'ordinateur portable en cours est laissée à la discrétion de chaque enseignant.

OBLIGATION D'ASSIDUITE

La présence aux cours, travaux dirigés, cours magistraux, autres exercices pédagogiques ainsi que les plages d'autonomie éventuelles est obligatoire.

L'absence d'assiduité est prise en compte lors des jurys. Les enseignants contrôlent l'assiduité et signalent les étudiants absents à l'Administration du Département. En cas de force majeure (maladie, examen du permis de conduire...) certaines absences peuvent être autorisées et font l'objet de documents justificatifs (certificat médical, convocation, ...).

Toute absence doit être justifiée auprès du Secrétariat du Département TC au premier jour du retour de l'étudiant. Passé ce délai, la pièce justificative pourra être refusée.

CONTROLE CONTINU DES CONNAISSANCES

Le travail des étudiants est évalué à partir du contrôle continu des connaissances matérialisé par des devoirs de contrôle sur l'ensemble des disciplines et programmés tout au long de l'année conformément à un planning communiqué aux étudiants. Chaque devoir est noté selon un barème de 0 à 20 points. Des pénalités de retard pourront être appliquées (pénalités définies à la discrétion de l'enseignant), que ce soient concernant le rendu de travaux évalués ou le rendu de documents liés à une notation (stage, projet...).

Après correction et notation, les copies sont archivées par l'Administration. Les travaux effectués dans le cadre des cours sont également évalués.

La présence à toutes les épreuves du contrôle continu est **obligatoire**. En cas de force majeure et à titre exceptionnel, l'étudiant qui fait valoir une absence dûment justifiée peut bénéficier d'une épreuve de rattrapage programmée habituellement en fin de semestre (cf. règlement général des études). Toute absence non justifiée entraînera la note de 0/20.

L'absence doit obligatoirement être signalée au secrétariat TC au plus tard avant le début de l'épreuve (avant si l'absence est prévue).

Il n'est admis qu'un seul rattrapage par évaluation.

Vie du département :

LES DELEGUES DE GROUPES

Leur rôle essentiel est celui d'interlocuteur privilégié entre le groupe et la Direction du Département TC pour toute réclamation, proposition ou amélioration souhaitée dans l'intérêt du groupe et à la demande majoritaire de ce dernier.

Toute requête auprès du Secrétariat ou du Chef de Département sera donc présentée après concertation préalable du groupe dans son entier.

Les délégués sont en outre chargés :

- De s'assurer au moins deux fois par semaine que le courrier destiné à leurs camarades de groupe a été relevé (le courrier des étudiants est déposé dans des casiers situés au Secrétariat TC),
- De s'inquiéter quotidiennement des informations portées au tableau d'affichage et d'en donner rapidement connaissance au groupe,
- De distribuer au groupe les documents tirés en nombre émanant du Secrétariat, de la Scolarité ou de l'Administration, le plus rapidement possible,
- D'informer le Chef du Département de tout élément intervenant à l'intérieur du groupe susceptible de le perturber dans son travail ou d'en détruire l'harmonie,
- De participer aux réunions des délégués organisées par la Direction du Département.

Cette liste n'est pas exhaustive mais donne un aperçu des multiples fonctions auxquelles peuvent être appelés les délégués.

Il est évident que le sérieux avec lequel seront assumées les responsabilités des délégués sera de nature à améliorer encore les relations entre les étudiants et la Direction du Département.

Modalités de gestion de projets de professionnalisation :

LES STAGES EN ENTREPRISE

Les dix semaines de stage obligatoire sont réparties en deux périodes.

- Stage de trois semaines en 1^{ère} année,
- Stage de huit semaines en 2^{ème} année,
- Stage de quinze semaines en 3^{ème} année.

Les stages font l'objet d'une convention entre l'IUT et l'entreprise d'accueil.

Le stage ne peut être prolongé au-delà de la durée prévue dans la convention. Toute dérogation à ce principe est subordonnée à l'approbation du Chef de Département et du Directeur de l'IUT.

ANNEXE 8. ENGAGEMENT DES ETUDIANTS

Les annexes 8A et 8B sont à déposer sur Moodle :

8A/ Droit à l'image

Le jour de la rentrée

Attention Tout étudiant qui ne répondrait pas à cette obligation sera exclu des cours

Consentement à la prise de vue et autorisation de publication

Vu la loi du 6 janvier 1978 modifiée relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés, vu le Code pénal (notamment article 226-1 et 226-8),

Je soussigné(e),

Nom

Prénom(s)

Domicilié(e)

Téléphone :

Courriel :@.....

Si vous êtes mineur, nom, prénom et téléphone de vos représentants légaux :

Autorise l'IUT de Saint-Etienne à utiliser les images photos et vidéos me représentant et prises sur le site de l'IUT de Saint-Etienne pendant l'année universitaire dans le cadre d'activités de promotion ou de valorisation. Ces images seront exploitées, diffusées et reproduites sur support numérique dans le cadre d'une communication interne et/ou externe sur les réseaux sociaux de l'IUT et sur le site internet de l'IUT de Saint-Etienne. Toutes ces utilisations s'effectueront dans un cadre exclusivement institutionnel.

Cette autorisation est conférée à titre gracieux. Elle est valable à compter de la signature de la présente et jusqu'à trois (3) ans.

Je reconnais être informé(e) du droit de demander que mon autorisation soit retirée.

Fait à

Le

Signature et mention "Bon pour accord"



8B – Engagement étudiant

Engagement des étudiants / alternants

*Je soussigné(e)....., étudiant(e) enannée, du
département, déclare avoir pris connaissance dans
leur intégralité :*

- du règlement général des études voté par la CFVU (commission de la formation et de la vie universitaire) en vigueur pour l'année d'inscription concernées et notamment de ses annexes relatives aux enseignements à l'IUT ;*
- du règlement intérieur de l'université approuvé par le conseil d'administration de l'université Jean Monnet en date du 27 avril 2015 ;*
- du règlement intérieur de l'IUT approuvé par le conseil d'IUT en date du 15 novembre 2022 ;*
- du livret de l'étudiant,*
- et pour les alternants de la charte de l'alternance.*

A Saint-Etienne, le

Signature de l'étudiant.e

Pour l'étudiant mineur, signature du représentant légal en sus de celle de l'étudiant :





Retrouvez-nous sur les réseaux sociaux



28, avenue Léon Jouhaux | CS 92320 | 42023 Saint-Etienne cedex 2 | Tél . 04 77 46 33 00 | email : iut-ste@univ-st-etienne.fr

