

## RÈGLEMENT DES ÉTUDES 2022/2023 DE L'IUT DE TOURS

### Bachelor UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE

Vu le Code de l'éducation, notamment les articles L.612-2, L.612-3 et L.613-1 ;  
Vu l'arrêté du 22 janvier 2014, modifié le 30 juillet 2018, fixant le cadre national des formations conduisant à la délivrance des diplômes nationaux de licence, de licence professionnelle et de master ;  
Vu l'arrêté du 06 décembre 2019 portant réforme de la licence professionnelle ;  
Vu l'arrêté du 15 avril 2022 portant définition des programmes nationaux de la licence professionnelle « Bachelor Universitaire de Technologie ».

#### 1. Présentation générale du Bachelor Universitaire de Technologie (B.U.T.)

---

Des parcours de licence professionnelle, organisés en 180 crédits européens (ECTS), sont préparés dans les instituts universitaires de technologie, sous le nom d'usage de « Bachelor Universitaire de Technologie » (B.U.T.). Mis en place à la rentrée 2021, uniquement en première année, ils ouvrent la deuxième année à la rentrée 2022 et la troisième année ouvrira à la rentrée 2023.

Ils obéissent à l'ensemble des dispositions applicables à la licence professionnelle telle que régie par l'arrêté du 6 décembre 2019 et en particulier, son article 17.

Le B.U.T. est un diplôme national de l'enseignement supérieur qui confère à son titulaire le grade de licence et poursuit un objectif d'insertion professionnelle. Compte-tenu de cet objectif, la poursuite d'études en master, au sens de l'article L 612-6 du code de l'éducation n'est pas de droit.

Le B.U.T. est obtenu dans le cadre :

- de la formation initiale, à l'issue d'études organisées à temps plein (ou en alternance dans le cadre de l'apprentissage) sur un cycle de six semestres
- de la formation continue en collaboration avec les Départements concernés. Ces études sont à temps plein, à temps partiel ou en alternance.

Le B.U.T. est défini par des spécialités qui tiennent lieu de mention. Chaque spécialité de B.U.T. propose 1 à 5 parcours, tous définis sur le plan national. Les parcours proposés par les départements de l'IUT sont choisis par le conseil de l'IUT, sur une liste proposée par le ministère de tutelle.

Un parcours, dans une spécialité, est défini par 4 à 6 compétences finales, entendues comme des « savoir agir » complexes, mis en œuvre dans un contexte professionnel et qui mobilisent des ressources acquises au cours du cursus. Chaque compétence est déclinée par niveau.

Le référentiel de compétences est cadré nationalement pour l'ensemble des parcours. Les parcours conduisant au B.U.T. articulent et intègrent des enseignements théoriques, des enseignements pratiques, des mises en situation professionnelle, l'apprentissage de

méthodes et d'outils, des périodes de formation en milieu professionnel, notamment des stages et des projets tutorés individuels ou collectifs.

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

Les parcours de formation sont structurés en ensembles cohérents d'unités d'enseignement permettant l'acquisition de blocs de connaissances et de compétences. Ces blocs contribuent à l'exercice autonome d'une activité professionnelle.

## **2. SPÉCIALITÉS PROPOSÉES À L'IUT DE TOURS PAR LES DÉPARTEMENTS DE FORMATION**

---

L'IUT de Tours prépare aux spécialités et parcours de B.U.T. suivants :

### **Gestion des entreprises et des administrations (GEA)**

4 parcours :

- Gestion comptable, fiscale et financière (GCFF)
- Gestion et pilotage des ressources humaines (GPRH)
- Gestion, entrepreneuriat et management d'activités (GEMA)
- Contrôle de gestion et pilotage de la performance (CGPP)

### **Techniques de Commercialisation (TC)**

4 parcours :

- Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (MDEE)
- Marketing et management du point de vente (MMPV)
- Business développement et management de la relation client (BDMRC)
- Stratégie de marque et événementiel (SME)

### **Génie Biologique (GB)**

3 parcours :

- Diététique et nutrition (DN)
- Biologie médicale et biotechnologie (BMB)
- Sciences de l'environnement et écotechnologies (SEE)

### **Génie Electronique et Informatique Industrielle (GEII)**

3 parcours :

- Electricité et maîtrise de l'énergie (EME)
- Automatismes et informatique industrielle (AII)
- Electronique et systèmes embarqués (ESE)

### **Carrières Sociales (CS)**

1 parcours :

- Animation sociale et socioculturelle (ASSC)

### **Information-Communication (IC)**

2 parcours :

- Communication des organisations (CO)
- Information numérique dans les organisations (INO)

### 3. Organisation et déroulement des études

---

Le B.U.T. comprend des activités de formation correspondant pour l'étudiant à l'équivalent de 2000 heures d'enseignement encadré (CM – TD – TP) pour les spécialités du secteur secondaire et de 1800 heures d'enseignement encadré (CM – TD – TP) pour les spécialités du secteur tertiaire, distribuées de manière homogène sur les trois années, sans excéder chaque année une moyenne maximum de 33 heures par semaine.

Il est organisé en 6 semestres composés d'unités d'enseignement (UE) et chaque niveau de développement des compétences se déploie sur les deux semestres d'une même année. Les UE et les compétences sont mises en correspondance. Chaque UE se réfère à une compétence finale et à un niveau de cette compétence.

Chaque UE est composée de deux éléments constitutifs :

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

A l'intérieur de chaque UE, le poids relatif des éléments constitutifs, soit des pôles « ressources » et « SAE », varie dans un rapport de 40 à 60%. En troisième année ce rapport peut toutefois être apprécié sur l'ensemble des deux unités d'enseignement d'une même compétence.

Les Unités d'Enseignement, leurs ECTS et les coefficients des ressources et SAE sont transmis aux étudiants par chaque Département de formation

Des activités dirigées sont proposées aux étudiants. Elles s'ajoutent aux activités encadrées définies comme les enseignements en présentiel ou organisés selon des modalités équivalentes.

Elles correspondent à :

- Un total de 600 heures de projets tutorés réparties sur les 3 années, avec chaque année un minimum de 150 heures et un maximum de 250 heures,
- 22 à 26 semaines de stages au cours de la formation.

#### 3.1. Projets Tutorés

---

D'un volume total de 600 heures, les projets tutorés sont des axes structurants de la professionnalisation de l'étudiant en tant qu'ils participent de l'acquisition des compétences du référentiel du B.U.T. et du parcours associé.

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

### 3.2. Stages

---

Le stage contribue à la professionnalisation de l'étudiant et à la validation des compétences du B.U.T.. Les stages sont répartis selon le calendrier suivant :

- 8 à 12 semaines les quatre premiers semestres
- 12 à 16 semaines la dernière année.

Le nombre de semaines de stage propre à chaque parcours est transmis aux étudiants par chaque département de formation.

Les périodes en milieu professionnel dans le cadre d'une formation en alternance tiennent lieu de périodes de stage.

### 3.3. Activités Bonifiantes : Physiques (circulaire n°88-307 du 24/11/1988) et Culturelles (vote du CA de l'Université du 09/07/01)

---

La pratique des activités physiques et culturelles dans le cadre de l'Université peut conduire à une bonification maximum de 0,5 point par UE, sous réserve d'obtenir une note au minimum égale à 10 dans les activités bonifiantes. La participation à un Temps Fort apporte une bonification de 0,1 point étant entendu que la bonification apportée par la pratique des activités physiques et culturelles et des temps forts ne peut jamais dépasser au total 0,5 point par UE.

Les modalités d'application concernant les activités physiques et culturelles seront présentées en début d'année universitaire par un enseignant du département. Pour les activités physiques et culturelles, le service universitaire correspondant transmet à chaque département la note obtenue sur 20. La bonification est calculée en multipliant cette note par le coefficient 0,025.

Les quatre jeudis après-midi des temps forts doivent être libérés de manière générale et dans la mesure du possible pour les alternants.

## 4. Dispositifs d'accompagnement

---

### 4.1. Projet Personnel et Professionnel (PPP)

---

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

### 4.2. Démarche portfolio

---

Le portfolio constitue un point de connexion entre le monde universitaire et le monde socio-économique. La démarche portfolio est un processus continu d'autoévaluation qui doit permettre à l'étudiant d'adapter une posture réflexive et critique vis-à-vis des compétences acquises ou en voie d'acquisition. La démarche portfolio contribue pour partie à la construction du PPP.

### 4.3. Contrat pédagogique

---

Chaque étudiant s'engageant dans un parcours de formation conduisant au B.U.T. conclut un contrat pédagogique pour la réussite étudiante qui précise son parcours de formation, les mesures d'accompagnement destinées à favoriser sa réussite, ainsi que les éléments qui lui permettront de bénéficier d'une insertion professionnelle.

Ce contrat constitue un engagement à visée pédagogique et professionnalisante. Il :

- Prend en compte le profil, le projet personnel, le projet professionnel ainsi que ses contraintes particulières,
- Précise l'ensemble des caractéristiques du parcours de formation professionnalisant, les objectifs qu'il vise et, le cas échéant, ses modalités pédagogiques et les rythmes de formation spécifiques.
- Définit les modalités d'application des éventuels dispositifs personnalisés visés au troisième alinéa du I de l'article L 612-3 du code de l'éducation,
- Énonce les engagements réciproques de l'étudiant et de l'institut.

Il est signé chaque année par l'étudiant et le directeur des études, au plus tard le 30 octobre. Il peut faire l'objet de modifications par avenant à tout moment de l'année, à la demande d'un étudiant ou de la direction des études, après accord réciproque.

## 5. Assiduité

---

L'assiduité est un élément important du contrat pédagogique pour la réussite de l'étudiant. L'obligation d'assiduité à toutes les activités pédagogiques organisées dans le cadre de la préparation du diplôme de B.U.T. est indissociable de l'évaluation par contrôle continu intégral.

Toute absence devra être justifiée par une pièce officielle (certificat médical, convocation administrative, attestation de police, acte de décès, ...) remise par l'étudiant au plus tard 48 heures ouvrables après son retour auprès du secrétariat pédagogique de son département. A défaut, l'absence sera considérée comme injustifiée.

En cas d'absence injustifiée, la mention ABI (Absence Injustifiée) pourra être portée sur le relevé de notes à l'élément concerné. La mention ABI entraîne la défaillance (DEF) à l'élément et à l'UE.

Sont considérées comme absences autorisées :

- La maladie (sur justificatif médical),
- La journée Défense et Sécurité
- Les obsèques d'un proche.

Les autres cas sont laissés à l'appréciation du directeur ou de la directrice des études.

Les modalités d'application de cette obligation d'assiduité sont propres à chaque Département.

## 6. Validation des études

---

Les modalités de Contrôle des Connaissances et des Compétences (M3C) spécifiques à chacun des parcours précisent, pour chaque UE, les coefficients des éléments la composant. Elles sont soumises au vote du Conseil de l'IUT et à l'avis de la Commission de la Formation et de la Vie Universitaire (CFVU) de l'université.

Les unités d'enseignement (UE) sont acquises dans le cadre d'un contrôle continu intégral.

## 6.1. Règles de progression

---

La poursuite d'études dans un semestre pair d'une même année est de droit pour tout étudiant.

La poursuite d'études dans un semestre impair est possible si et seulement si l'étudiant a obtenu :

- La moyenne à plus de la moitié des regroupements cohérents d'UE
- Et une moyenne égale ou supérieure à 8 sur 20 à chaque regroupement cohérent d'UE. Seules les UE se référant à un même niveau d'une même compétence finale peuvent ensemble constituer un regroupement cohérent. Des UE se référant à des niveaux de compétences finales différents ou à des compétences finales différentes ne peuvent pas appartenir à un même regroupement cohérent. Aucune UE ne peut appartenir à plus d'un regroupement cohérent.

La poursuite d'études dans le semestre 5 nécessite de plus la validation de toutes les UE des semestres 1 et 2.

Durant la totalité du cursus conduisant au B.U.T., l'étudiant peut être autorisé à redoubler une seule fois chaque semestre dans la limite de 4 redoublements. Le directeur de l'IUT peut autoriser un redoublement supplémentaire en cas de force majeure dûment justifiée et appréciée par ses soins.

Tout refus d'autorisation de redoubler est pris après avoir entendu l'étudiant à sa demande. Elle doit être motivée et assortie de conseils d'orientation.

## 6.2. Obtention du B.U.T. (Article 17 de l'arrêté du 6 décembre 2019 portant réforme de la licence professionnelle)

---

Le B.U.T. s'obtient soit par acquisition de chaque unité d'enseignement constitutive, soit par application des modalités de compensation. Il confère la totalité des 180 crédits européens.

Une unité d'enseignement (UE) est définitivement acquise et capitalisable dès lors que la moyenne obtenue à l'ensemble « pôle ressources » et « SAE » est égale ou supérieur à 10 sur 20. L'acquisition de l'UE emporte l'acquisition des crédits européens correspondants.

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

La compensation s'effectue au sein de chaque UE, ainsi qu'au sein de chaque regroupement cohérent d'UE. Au sein de chaque regroupement cohérent d'UE, la compensation est intégrale. Si une UE n'a pas été acquise en raison d'une moyenne inférieure à 10 sur 20, cette UE sera acquise par compensation si et seulement si l'étudiant a obtenu la moyenne au regroupement cohérent auquel l'UE appartient.

La délivrance du B.U.T. est par ailleurs subordonnée à la présentation d'au moins une certification en langue anglaise faisant l'objet d'une évaluation externe et reconnue au niveau international et par le monde socioéconomique. Aucun niveau minimal n'est requis.

Le diplôme portant la spécialité du B.U.T. et le parcours est délivré par le président de l'université sur proposition du jury présidé par le directeur de l'IUT comprenant les chefs de départements, pour au moins la moitié des enseignants-chercheurs et enseignants, et pour au moins un quart et au plus la moitié de professionnels en relation étroite avec la spécialité concernée, choisies dans les conditions prévues à l'article L 612-1 du code de l'éducation.

Le jury se prononce également sur l'attribution du diplôme universitaire de technologie (DUT) correspondant à l'acquisition des 120 premiers crédits européens.

Les étudiants qui sortent de l'IUT sans avoir obtenu le B.U.T. reçoivent une attestation d'études comportant la liste des unités d'enseignement capitalisables qu'ils ont acquises, ainsi que les crédits européens correspondants, délivrée par le directeur de l'IUT.

## 7. RÉGLEMENTATION ET MESURES DISCIPLINAIRES

---

***D'une manière générale, tout comportement jugé répréhensible peut faire l'objet d'une sanction disciplinaire, pouvant aller jusqu'à l'exclusion.***

### 7.1. Gestes barrière en cas d'épidémie

---

Tout usager de l'IUT est tenu de respecter les consignes législatives et réglementaires en vigueur.

### 7.2. Comportements et attitudes

---

L'IUT est un lieu de vie. Les enseignants doivent pouvoir y poursuivre dans de bonnes conditions leurs enseignements, les étudiants, leurs études, et les personnels non enseignants, leurs missions.

- Les règles de courtoisie, de respect et de décence s'appliquent à toutes les relations entre tous les acteurs de l'IUT.
- Les rapports établis entre les personnels enseignants, les personnels non-enseignants et les étudiants, sont au cœur du bon fonctionnement de l'IUT : chaque membre de l'IUT doit être assuré du respect de ces règles à son égard.
- La tenue vestimentaire de chacun doit être correcte et décente. Elle doit être également compatible avec les normes de sécurité des enseignements dispensés.
- Un étudiant dont le langage ou le comportement ne seraient pas corrects et adaptés à l'égard de tout personnel de l'IUT peut faire l'objet de sanctions.

### 7.3. Déroulement des contrôles et fraudes

---

La régularité matérielle du déroulement des examens et contrôles est précisée dans le règlement de scolarité, en particulier en ce qui concerne l'utilisation de documents et appareils (calculatrice, téléphone portable, ...).

En cas de fraude ou de tentative de fraude :

- Les documents ou appareils interdits sont confisqués sur le champ ;
- Le candidat poursuit son épreuve ;
- Un procès-verbal contresigné par le(s) surveillant(s) et par l'auteur de la fraude est transmis au directeur de l'IUT. Si l'auteur de la fraude refuse de contresigner, ce refus est porté au procès-verbal (décret n° 92-657 du 13 juillet 1992 modifié) ;
- Le candidat s'expose à être poursuivi devant la section disciplinaire du Conseil d'Administration de l'Université qui pourra prononcer contre lui une sanction allant jusqu'à l'exclusion définitive de tout établissement d'enseignement supérieur français.

Le plagiat est assimilé à une fraude et peut faire l'objet de sanctions.

### 7.4. Utilisation des locaux, des matériels pédagogiques et des services communs de l'IUT

---



#### 7.4.1. Informatique et réseaux

---

Tout utilisateur des moyens informatiques et des réseaux mis à sa disposition à l'IUT devra être obligatoirement signataire de la "Charte de l'Université de Tours pour le bon usage de l'informatique et des réseaux", approuvée par le Conseil d'Administration du 17 décembre 1996.

L'enseignement à distance peut être mis en œuvre soit pour modifier les modalités de travail en présentiel, soit pour remplacer l'enseignement en présentiel.

#### 7.4.2. Bibliothèque de l'IUT, audiovisuel

---

Tout utilisateur doit respecter les règlements intérieurs qui fixent les conditions d'accès et d'utilisation des documents et matériels mis à disposition.

Les utilisateurs de la bibliothèque de l'IUT devront prendre connaissance du règlement intérieur des bibliothèques de l'Université de Tours affiché dans les locaux.

#### 7.4.3. Prêt de matériel pédagogique

---

Tout prêt de matériel (ordinateur portable, équipement vidéo, ...) donne lieu à la signature d'un formulaire de prêt avec l'IUT. **La responsabilité civile de l'emprunteur est engagée dès lors que le matériel est utilisé hors de l'IUT.**

#### 7.4.4. Propriété intellectuelle des cours

---

Les captations des cours ne sont pas autorisées, sauf accord exprès de l'enseignant.

Les cours, leurs supports et les enregistrements des cours sont réservés à un usage strictement personnel.

### 7.5. Sanctions

---

Tout utilisateur s'expose en cas de vol, détérioration volontaire, utilisation illicite des moyens informatiques :

- à la réparation du préjudice,
- à l'exclusion temporaire des services communs,
- à des poursuites pénales prévues par la loi.

De la même façon, tout comportement considéré comme répréhensible peut faire l'objet de sanctions disciplinaires.

## 7.6. Harcèlement

---

Le harcèlement moral et le harcèlement sexuel sont des délits punissables par le code pénal (art. 222-33-2 et art. 222-33).

### Article 222-33-2 :

*« Le fait de harceler une personne par des propos ou comportements répétés ayant pour objet ou pour effet une dégradation de ses conditions de vie se traduisant par une altération de sa santé physique ou mentale est puni d'un an d'emprisonnement et de 15 000 € d'amende lorsque ces faits ont causé une incapacité totale de travail inférieure ou égale à huit jours ou n'ont entraîné aucune incapacité de travail.*

*L'infraction est également constituée :*

*a) Lorsque ces propos ou comportements sont imposés à une même victime par plusieurs personnes, de manière concertée ou à l'instigation de l'une d'elles, alors même que chacune de ces personnes n'a pas agi de façon répétée ;*

*b) Lorsque ces propos ou comportements sont imposés à une même victime, successivement, par plusieurs personnes qui, même en l'absence de concertation, savent que ces propos ou comportements caractérisent une répétition.*

*Les faits mentionnés aux premier à quatrième alinéas sont punis de deux ans d'emprisonnement et de 30 000 € d'amende :*

*1° Lorsqu'ils ont causé une incapacité totale de travail supérieure à huit jours ;*

*2° Lorsqu'ils ont été commis sur un mineur de quinze ans ;*

*3° Lorsqu'ils ont été commis sur une personne dont la particulière vulnérabilité, due à son âge, à une maladie, à une infirmité, à une déficience physique ou psychique ou à un état de grossesse, est apparente ou connue de leur auteur ;*

*4° Lorsqu'ils ont été commis par l'utilisation d'un service de communication au public en ligne ou par le biais d'un support numérique ou électronique ;*

*5° Lorsqu'un mineur était présent et y a assisté.*

*Les faits mentionnés aux premier à quatrième alinéas sont punis de trois ans d'emprisonnement et de 45 000 € d'amende lorsqu'ils sont commis dans deux des circonstances mentionnées aux 1° à 5°.* »

### Article 222-33 :

*« Le harcèlement sexuel est le fait d'imposer à une personne, de façon répétée, des propos ou comportements à connotation sexuelle ou sexiste qui soit portent atteinte à sa dignité en raison de leur caractère dégradant ou humiliant, soit créent à son encontre une situation intimidante, hostile ou offensante.*

*L'infraction est également constituée :*

*1° Lorsque ces propos ou comportements sont imposés à une même victime par plusieurs personnes, de manière concertée ou à l'instigation de l'une d'elles, alors même que chacune de ces personnes n'a pas agi de façon répétée ;*

*2° Lorsque ces propos ou comportements sont imposés à une même victime, successivement, par plusieurs personnes qui, même en l'absence de concertation, savent que ces propos ou comportements caractérisent une répétition.*

*II. - Est assimilé au harcèlement sexuel le fait, même non répété, d'user de toute forme de pression grave dans le but réel ou apparent d'obtenir un acte de nature sexuelle, que celui-ci soit recherché au profit de l'auteur des faits ou au profit d'un tiers.*

*III. - Les faits mentionnés aux I et II sont punis de deux ans d'emprisonnement et de 30 000 € d'amende.*

*Ces peines sont portées à trois ans d'emprisonnement et 45 000 € d'amende lorsque les faits sont commis :*

*1° Par une personne qui abuse de l'autorité que lui confèrent ses fonctions ;*

*2° Sur un mineur de quinze ans ;*

*3° Sur une personne dont la particulière vulnérabilité, due à son âge, à une maladie, à une infirmité, à une déficience physique ou psychique ou à un état de grossesse, est apparente ou connue de leur auteur ;*

*4° Sur une personne dont la particulière vulnérabilité ou dépendance résultant de la précarité de sa situation économique ou sociale est apparente ou connue de leur auteur ;*

*5° Par plusieurs personnes agissant en qualité d'auteur ou de complice ;*

*6° Par l'utilisation d'un service de communication au public en ligne ou par le biais d'un support numérique ou électronique ;*

*7° Alors qu'un mineur était présent et y a assisté ;*

*8° Par un ascendant ou par toute autre personne ayant sur la victime une autorité de droit ou de fait. »*

Le délit de harcèlement peut donner lieu à une sanction disciplinaire indépendante de la mise en œuvre de poursuites pénales.

L'Université de Tours a mis en place une procédure qui permet de signaler et de faire cesser toute situation de harcèlement. Les personnes qui s'estiment victimes de harcèlement ou qui constatent une situation de harcèlement doivent donc s'y référer ([univ-tours.fr/l-universite/nos-valeurs/harcelement/](http://univ-tours.fr/l-universite/nos-valeurs/harcelement/)).

## 7.7. Bizutage

---

Le bizutage **est interdit** à l'IUT de Tours, conformément aux dispositions de la loi du 27 janvier 2017 relative à l'égalité et à la citoyenneté qui a introduit les dispositions suivantes dans le code pénal :

Article 225-16-1 :

*«Hors les cas de violences, de menaces ou d'atteintes sexuelles, le fait pour une personne d'amener autrui, contre son gré ou non, à subir ou à commettre des actes humiliants ou dégradants ou à consommer de l'alcool de manière excessive, lors de manifestations ou de réunions liées aux milieux scolaire, sportif et socio-éducatif est puni de six mois d'emprisonnement et de 7 500 euros d'amende ».*

Article 225-1-2 :

*"Constitue une discrimination toute distinction opérée entre les personnes parce qu'elles ont subi ou refusé de subir des faits de bizutage définis à l'article 225-16-1 ou témoigné de tels faits".*

Tout étudiant se sentant victime de bizutage doit en avertir son département de formation ou la direction de l'IUT.

## 7.8. Réglementation dans les locaux de l'IUT

L'interdiction de fumer et de vapoter est générale et absolue dans tous les locaux de l'IUT conformément aux dispositions du décret n° 92-478 du 29 mai 1992 modifié et du décret n°2017-633 du 25 avril 2017.

**Toute consommation de nourriture et de boissons est interdite dans tous les locaux à l'exclusion des halls d'entrée et des salles dédiées. L'usage du téléphone portable est interdit dans les salles de cours et de contrôle.**

## 7.9. Vidéosurveillance – sécurité

Par autorisation préfectorale en date du 7 décembre 2006, l'IUT de Tours est sous vidéosurveillance.

Tout déclenchement intempestif des alarmes incendie pourra conduire ses auteurs devant la section disciplinaire du conseil d'administration de l'université.

**L'usage des ascenseurs sur les deux sites de l'IUT (site Jean Luthier et site Grandmont pour GEII)  
est strictement réservé aux personnes en situation de handicap et aux personnels de l'IUT.  
Les ascenseurs des bâtiments C et E sont soumis à un accès réglementé.**

## 7.10. Exercices d'évacuation



Dans le cadre des obligations sécuritaires, la commission préfectorale impose annuellement deux exercices d'évacuation totale des locaux. La direction de l'IUT est chargée des modalités d'organisation. L'évacuation est impérative dès le déclenchement des sirènes. Les points de rassemblement sont indiqués par le logo ci-contre, sur les deux sites de l'IUT.

Des plans d'évacuation sont affichés dans toutes les salles de cours.

BUT Techniques de commercialisation - 2° année

Parcours Marketing digital, e-commerce & entrepreneuriat (MDEE)

|                                                                                                                |                                   | B.U.T. TC parcours MDEE - Tours<br>Heures étudiant |                       |       |       |               | B.U.T. TC parcours MDEE - Tours<br>UE - Coefficients - ECTS |                                    |                                |                                  |                                      |                                                     |              |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|----------------------------------------------------|-----------------------|-------|-------|---------------|-------------------------------------------------------------|------------------------------------|--------------------------------|----------------------------------|--------------------------------------|-----------------------------------------------------|--------------|----|
| SEMESTRE 3                                                                                                     |                                   | CM                                                 | TD                    | TP    | PT    | Total encadré |                                                             | Comp.1<br>Marketing<br>Coef. UE3.1 | Comp.2<br>Vente<br>Coef. UE3.2 | Comp.3<br>Communi<br>Coef. UE3.3 | Comp.4<br>Mkg digital<br>Coef. UE3.4 | Comp.5<br>Ebusiness et<br>entrepren.<br>Coef. UE3.5 | Total coeff. |    |
| RESSOURCES                                                                                                     |                                   |                                                    |                       |       |       |               |                                                             |                                    |                                |                                  |                                      |                                                     |              |    |
| Marketing Mix - 2                                                                                              |                                   | 6                                                  | 12                    |       |       | 18            |                                                             | 2                                  |                                |                                  |                                      |                                                     | 2            |    |
| Entretien de vente                                                                                             |                                   |                                                    | 15                    | 3     |       | 18            |                                                             |                                    | 3                              |                                  |                                      |                                                     | 3            |    |
| Principes de la communication digitale                                                                         |                                   | 8                                                  | 10                    |       |       | 18            |                                                             |                                    |                                | 3                                |                                      |                                                     | 3            |    |
| Etudes marketing - 3                                                                                           |                                   | 5                                                  | 6                     | 2     |       | 13            |                                                             | 1,5                                |                                |                                  |                                      |                                                     | 1,5          |    |
| Environnement économique international                                                                         |                                   | 4                                                  | 11                    |       |       | 15            |                                                             | 1,5                                |                                |                                  |                                      |                                                     | 1,5          |    |
| Droit des activités commerciales - 1                                                                           |                                   | 5                                                  | 10                    |       |       | 15            |                                                             | 0,25                               | 0,25                           | 0,5                              | 0,25                                 | 0,25                                                | 1,5          |    |
| Techniques quantitatives et représentations - 3                                                                |                                   | 4                                                  | 7                     | 4     |       | 15            |                                                             | 0,5                                | 0,5                            | 0,25                             | 0,25                                 |                                                     | 1,5          |    |
| Tableau de bord commercial                                                                                     |                                   |                                                    | 14                    | 1     |       | 15            |                                                             | 0,5                                | 0,5                            | 0,25                             |                                      | 0,25                                                | 1,5          |    |
| Psychologie sociale du travail                                                                                 |                                   | 8                                                  | 4                     |       |       | 12            |                                                             | 1                                  |                                |                                  |                                      |                                                     | 1            |    |
| Anglais appliqué au commerce - 3                                                                               |                                   |                                                    | 13                    | 2     |       | 15            |                                                             | 0,5                                | 0,5                            | 0,5                              | 0,5                                  | 0,5                                                 | 2,5          |    |
| LV B appliquée au commerce - 3                                                                                 |                                   |                                                    | 13,5                  | 1,5   |       | 15            |                                                             | 0,5                                | 1                              | 1                                |                                      |                                                     | 2,5          |    |
| Ressources et culture numériques - 3                                                                           |                                   |                                                    | 2                     | 14,5  |       | 16,5          |                                                             | 0,5                                | 0,5                            | 0,5                              | 0,5                                  | 0,5                                                 | 2,5          |    |
| Expression, communication, culture - 3                                                                         |                                   |                                                    | 11                    | 4     |       | 15            |                                                             | 0,5                                | 0,5                            | 0,5                              | 0,5                                  | 0,5                                                 | 2,5          |    |
| PPP - 3                                                                                                        |                                   | 2                                                  | 8                     |       |       | 10            |                                                             | 0,5                                | 0,25                           | 0,25                             | 0,25                                 | 0,25                                                | 1,5          |    |
| Transition écologique, éthique et sociale : Développement durable et Responsabilité sociale des entreprises I  |                                   | 5                                                  | 5                     |       |       | 10            |                                                             | 0,25                               | 0,25                           | 0,5                              |                                      |                                                     | 1            |    |
| Sous total Ressources communes - TC                                                                            |                                   | 47                                                 | 141,5                 | 32    | 0     | 220,5         |                                                             |                                    |                                |                                  |                                      |                                                     |              |    |
| MDEE                                                                                                           | Stratégie de marketing digital    | 5                                                  | 8                     | 2     |       | 15            | MDEE                                                        |                                    |                                |                                  | 4                                    |                                                     | 4            |    |
| MDEE                                                                                                           | Créativité et innovation          | 5                                                  | 8                     | 2     |       | 15            | MDEE                                                        |                                    |                                |                                  |                                      | 4                                                   | 4            |    |
| Sous total Ressourcess spécifiques - TC MDEE                                                                   |                                   | 10                                                 | 16                    | 4     | 0     | 30            |                                                             |                                    |                                |                                  |                                      |                                                     |              |    |
| Sous-total ressources                                                                                          |                                   | 57                                                 | 157,5                 | 36    | 0     | 250,5         |                                                             | 10                                 | 7,25                           | 7,25                             | 6,25                                 | 6,25                                                | 37           |    |
| SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ )                                                               |                                   |                                                    |                       |       |       |               |                                                             |                                    |                                |                                  |                                      |                                                     |              |    |
| Pilotage d'un projet                                                                                           |                                   |                                                    | 15                    | 5     | 30    | 20            |                                                             | 0,5                                | 0,5                            | 0,5                              |                                      |                                                     | 1,5          |    |
| PORTFOLIO : Démarche portfolio                                                                                 |                                   |                                                    | 4                     | 4     | 10    | 8             |                                                             | 0                                  | 0                              | 0                                | 0                                    | 0                                                   | 0            |    |
| Sous total SAÉ communes - TC                                                                                   |                                   | 0                                                  | 19                    | 9     | 40    | 28            |                                                             |                                    |                                |                                  |                                      |                                                     |              |    |
| MDEE                                                                                                           | Démarche de création d'entreprise | 1,5                                                | 30                    | 15    | 25    | 46,5          | MDEE                                                        | 7                                  | 5,5                            | 6                                | 0,5                                  | 0,5                                                 | 19,5         |    |
| MDEE                                                                                                           | Analyse d'une activité digitale   |                                                    | 20                    | 10    | 20    | 30            | MDEE                                                        |                                    |                                |                                  | 5                                    | 5                                                   | 10           |    |
| Sous total SAÉ spécifiques - TC MDEE                                                                           |                                   | 1,5                                                | 50                    | 25    | 45    | 76,5          |                                                             |                                    |                                |                                  |                                      |                                                     |              |    |
| Sous-total SAÉ                                                                                                 |                                   | 1,5                                                | 69                    | 34    | 85    | 104,5         |                                                             | 7,5                                | 6                              | 6,5                              | 5,5                                  | 5,5                                                 | 31           |    |
| Semestre 3 Total                                                                                               |                                   | heures étu.                                        | 58,5                  | 226,5 | 70    | 85            | 355                                                         | Coeff S3                           | 17,5                           | 13,25                            | 13,75                                | 11,75                                               | 11,75        | 68 |
|                                                                                                                |                                   |                                                    | Total S3 encadré + PT |       |       | 440           | ECTS S3                                                     | 8                                  | 6                              | 6                                | 5                                    | 5                                                   | 30           |    |
| SEMESTRE 4                                                                                                     |                                   |                                                    |                       |       |       |               |                                                             |                                    |                                |                                  |                                      |                                                     |              |    |
|                                                                                                                |                                   | CM                                                 | TD                    | TP    | PT    | Total encadré |                                                             | Comp.1<br>Marketing<br>Coef. UE4.1 | Comp.2<br>Vente<br>Coef. UE4.2 | Comp.3<br>Communi<br>Coef. UE4.3 | Comp.4<br>Mkg digital<br>Coef. UE4.4 | Comp.5<br>Ebusiness et<br>entrepren.<br>Coef. UE4.5 | Total coeff. |    |
| RESSOURCES                                                                                                     |                                   |                                                    |                       |       |       |               |                                                             |                                    |                                |                                  |                                      |                                                     |              |    |
| Stratégie marketing                                                                                            |                                   | 5                                                  | 10                    |       |       | 15            |                                                             | 3                                  |                                |                                  |                                      |                                                     | 3            |    |
| Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur                                                                 |                                   |                                                    | 11                    | 2     |       | 13            |                                                             |                                    | 3                              |                                  |                                      |                                                     | 3            |    |
| Conception d'une campagne de communication                                                                     |                                   | 3                                                  | 12                    |       |       | 15            |                                                             |                                    |                                | 3                                |                                      |                                                     | 3            |    |
| Droit du travail                                                                                               |                                   | 4                                                  | 6                     |       |       | 10            |                                                             | 0,5                                | 0,5                            |                                  |                                      | 0,5                                                 | 1,5          |    |
| Anglais appliqué au commerce - 4                                                                               |                                   |                                                    | 10                    | 3     |       | 13            |                                                             | 0,5                                | 0,5                            | 0,5                              | 0,5                                  | 0,5                                                 | 2,5          |    |
| LV B appliquée au commerce - 4                                                                                 |                                   |                                                    | 10                    | 3     |       | 13            |                                                             | 0,5                                | 0,5                            | 0,5                              | 0,5                                  | 0,5                                                 | 2,5          |    |
| Expression, communication, culture - 4                                                                         |                                   |                                                    | 9                     | 4     |       | 13            |                                                             | 0,5                                | 0,5                            | 0,5                              | 0,5                                  | 0,5                                                 | 2,5          |    |
| PPP - 4                                                                                                        |                                   | 1                                                  | 4                     |       |       | 5             |                                                             | 0,2                                | 0,2                            | 0,1                              | 0,25                                 | 0,25                                                | 1            |    |
| Transition écologique, éthique et sociale : Développement durable et Responsabilité sociale des entreprises II |                                   | 5                                                  | 5                     |       |       | 10            |                                                             | 0,5                                |                                | 0,5                              |                                      |                                                     | 1            |    |
| Sous total Ressources communes - TC                                                                            |                                   | 18                                                 | 77                    | 12    | 0     | 107           |                                                             |                                    |                                |                                  |                                      |                                                     |              |    |
| MDEE                                                                                                           | Conduite de projet digital        | 5                                                  | 8                     | 2     |       | 15            | MDEE                                                        |                                    |                                |                                  | 1,5                                  |                                                     | 1,5          |    |
| MDEE                                                                                                           | Stratégie e-commerce              | 5                                                  | 8                     | 2     |       | 15            | MDEE                                                        |                                    |                                |                                  | 1,5                                  |                                                     | 1,5          |    |
| MDEE                                                                                                           | Business model - 1                |                                                    | 14                    | 1     |       | 15            | MDEE                                                        |                                    |                                |                                  |                                      | 3                                                   | 3            |    |
| Sous total Ressourcess spécifiques - TC MDEE                                                                   |                                   | 10                                                 | 30                    | 5     | 0     | 45            |                                                             |                                    |                                |                                  |                                      |                                                     |              |    |
| Sous-total ressources                                                                                          |                                   | 28                                                 | 107                   | 17    | 0     | 152           |                                                             | 5,7                                | 5,2                            | 5,1                              | 4,75                                 | 5,25                                                | 26           |    |
| SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ )                                                               |                                   |                                                    |                       |       |       |               |                                                             |                                    |                                |                                  |                                      |                                                     |              |    |
| Evaluation de la performance du projet                                                                         |                                   |                                                    | 10                    | 5     | 40    | 15            |                                                             | 1                                  | 1                              | 1                                |                                      |                                                     | 3            |    |
| Pilotage commercial d'une organisation                                                                         |                                   |                                                    | 5                     | 10    | 30    |               |                                                             | 1                                  | 1                              | 1                                |                                      |                                                     | 3            |    |
| PORTFOLIO : Démarche portfolio                                                                                 |                                   |                                                    | 4                     | 10    | 15    | 14            |                                                             | 1                                  | 1                              | 1                                | 1                                    | 1                                                   | 5            |    |
| Sous total SAÉ communes - TC                                                                                   |                                   | 0                                                  | 19                    | 25    | 85    | 44            |                                                             |                                    |                                |                                  |                                      |                                                     |              |    |
| MDEE                                                                                                           | Création de site web              |                                                    | 10                    | 9     | 30    | 19            | MDEE                                                        |                                    |                                |                                  | 3                                    | 3                                                   | 6            |    |
| MDEE                                                                                                           | Stage MDEE                        |                                                    | 10                    |       |       | 10            | MDEE                                                        | 2                                  | 2                              | 2                                | 2                                    | 2                                                   | 10           |    |
| Sous total SAÉ spécifiques - TC MDEE                                                                           |                                   | 0                                                  | 20                    | 9     | 30    | 29            |                                                             |                                    |                                |                                  |                                      |                                                     |              |    |
| Sous-total SAÉ                                                                                                 |                                   | 0                                                  | 39                    | 34    | 115   | 73            |                                                             | 5                                  | 5                              | 5                                | 6                                    | 6                                                   | 27           |    |
| Semestre 4 Total                                                                                               |                                   | heures étu.                                        | 28                    | 146   | 51    | 115           | 225                                                         | coeff S4                           | 10,7                           | 10,2                             | 10,1                                 | 10,75                                               | 11,25        | 53 |
|                                                                                                                |                                   |                                                    | Total S4 encadré + PT |       |       | 340           | ECTS S4                                                     | 6                                  | 6                              | 6                                | 6                                    | 6                                                   | 30           |    |
| BUT2 TC MDEE Total                                                                                             |                                   |                                                    |                       |       |       |               |                                                             |                                    |                                |                                  |                                      |                                                     |              |    |
| Heures étu.                                                                                                    |                                   | 86,5                                               | 372,5                 | 121   | 200   | 580           | Coeff BUT2                                                  | 28,2                               | 23,45                          | 23,85                            | 22,5                                 | 23                                                  | 121          |    |
|                                                                                                                |                                   | Total BUT 2 encadré + PT                           |                       |       | 780   | ECTS BUT2     | 14                                                          | 12                                 | 12                             | 11                               | 11                                   | 60                                                  |              |    |
|                                                                                                                |                                   | dont TP/SAE/Projet :                               |                       |       | 430,5 | (55%)         |                                                             |                                    |                                |                                  |                                      |                                                     |              |    |

**Assiduité** : En cas d'absences injustifiées, la mention ABI (Absence Injustifiée) sera portée sur le relevé de notes à l'élément concerné.  
Le calcul entraîne la défaillance (DEF) à l'élément et à l'UE.

Nombre de semaines de stage : 7

# LE DÉPARTEMENT TC

## Règlement de scolarité

Le présent règlement a été établi en conformité avec les textes législatifs en vigueur. Il vient en complément du «Règlement des études de l'IUT de Tours» (en attente de validation par la CFVU du 23 septembre 2021).

### 1. ORGANISATION GÉNÉRALE DES ÉTUDES

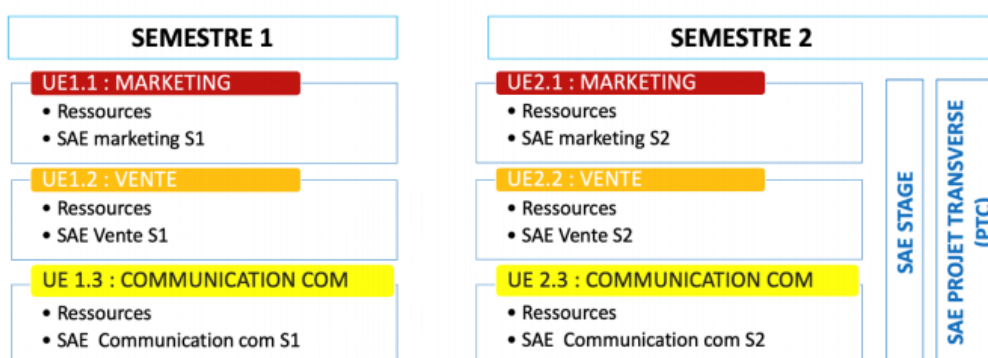
**1.1** La scolarité est organisée en deux semestres et fait l'objet d'une évaluation sous forme d'un contrôle continu dont les modalités sont définies par l'équipe pédagogique du Département.

**1.2** L'année universitaire **2022/2023** se déroule du **1er septembre 2022 au 30 juin 2023**.

**1.3** Les enseignements du BUT TC sont répartis sur 3 ans. Un tronc commun comprend en première et deuxième années trois grandes UE (Unités d'enseignement ou blocs de compétences) : UE1 marketing, UE2 vente et UE3 communication commerciale. En troisième année, seules les UE marketing et vente perdureront dans ce tronc commun. À partir de la deuxième année, les étudiants intégreront un parcours. Ce dernier sera composé de deux autres UE qui développeront de nouvelles compétences plus spécialisées..

|                        |               |           |                   |                       |
|------------------------|---------------|-----------|-------------------|-----------------------|
| 1 <sup>ère</sup> année | UE1 Marketing | UE2 Vente | UE3 Communication |                       |
| 2 <sup>ème</sup> année | UE1 Marketing | UE2 Vente | UE3 Communication | Parcours : UE4 et UE5 |
| 3 <sup>ème</sup> année | UE1 Marketing | UE2 Vente |                   | Parcours : UE3 et UE4 |

**1.4** Les enseignements de la première année sont répartis en deux semestres. Le premier semestre et le second semestre se déclinent autour de trois UE (UE1 Marketing, UE2 Vente et UE3 Communication Commerciale) qui comprennent chacune un pôle « ressources » (des cours) et un pôle SAE (Situation d'Apprentissage et d'Évaluation). Le pôle SAE correspond à une mise en situation professionnelle au cours de laquelle l'étudiant développe la compétence visée (par exemple, le marketing). Au second semestre s'ajoutent deux autres SAE : le stage et le projet transverse.



Les ressources, les SAÉ associées à chaque UE de BUT 1 sont détaillées dans le tableau ci-dessous, pour les semestres 1 et 2 :

| S1         | RESSOURCES                                                   |
|------------|--------------------------------------------------------------|
| R1.1       | Fondamentaux de la communication commerciale                 |
| R1.2       | Ressources et culture numérique - 1                          |
| R1.3       | Environnement juridique de l'entreprise                      |
| R1.4       | Expression communication culture - 1                         |
| R1.5       | Langue A appliquée au commerce - 1                           |
| R1.6       | Langue B appliquée au commerce - 1                           |
| R1.7       | Fondamentaux de la vente                                     |
| R1.8       | Techniques quantitatives et représentations - 1              |
| R1.9       | Fondamentaux du marketing et du comportement du consommateur |
| R1.10      | Etudes marketing - 1                                         |
| R1.11      | Environnement économique de l'entreprise                     |
| R1.12      | Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché          |
| R1.13      | Initiation à la conduite de projet                           |
| R1.14      | Eléments financiers de l'entreprise                          |
| PPP-1      | PPP-1                                                        |
|            | SAÉ                                                          |
| SAÉ 1.1    | Marketing S1                                                 |
| SAÉ 1.2    | Vente S1                                                     |
| SAÉ 1.3    | Communication commerciale S1                                 |
| S2         | RESSOURCES                                                   |
| R2.1       | Moyens de la communication commerciale                       |
| R2.2       | Gestion et conduite de projet                                |
| R2.3       | Expression communication culture - 2                         |
| R2.4       | Ressources et culture numériques - 2                         |
| R2.5       | Coûts, marges et prix offre                                  |
| R2.6       | Relations contractuelles commerciales                        |
| R2.7       | Langue A appliquée au commerce - 2                           |
| R2.8       | Langue B appliquée au commerce - 2                           |
| R2.9       | Prospection et négociation                                   |
| R2.10      | Marketing mix                                                |
| R2.11      | Connaissance des canaux de distribution                      |
| R2.12      | Etudes marketing - 2                                         |
| R2.13      | Techniques quantitatives et représentations - 2              |
| R2.14      | Psychologie sociale                                          |
| PPP-2      | PPP-2                                                        |
|            | SAÉ                                                          |
| SAÉ 2.1    | Mkg S2                                                       |
| SAÉ 2.2    | Vente S2                                                     |
| SAÉ 2.3    | Com com S2                                                   |
| SAÉ Projet | Projet                                                       |
| Portfolio  | Portfolio                                                    |
| Stage      | Stage                                                        |

À la fin du semestre 2, les étudiants doivent démontrer qu'ils ont acquis toutes les compétences demandées en atteignant le niveau requis. Cette démonstration se fait au travers d'un portfolio qu'ils ont constitué tout au long de l'année.

Les ressources, les SAÉ associées à chaque UE de BUT 2 sont détaillées dans le tableau ci-dessous, pour les semestres 3 et 4 :

| S3- RESSOURCES - TRONC COMMUN |                                                                                                       |
|-------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| R3.01                         | Marketing Mix-2                                                                                       |
| R3.02                         | Entretien de vente                                                                                    |
| R3.03                         | Principes de la communication digitale                                                                |
| R3.04                         | Études 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-3                                                                    |
| R3.14                         | PPP-3                                                                                                 |
| R3.15                         | TEES : Développement durable et RSE                                                                   |
| SAÉ                           |                                                                                                       |
| SAE3.01                       | Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation**                               |
| SAE3 Portfolio S3             | Portfolio-S3                                                                                          |
| RESSOURCES - PARCOURS         |                                                                                                       |
| MDEE                          |                                                                                                       |
| R3.MDEE.15                    | Stratégie de marketing digital                                                                        |
| R3.MDEE.16                    | Créativité et innovation                                                                              |
| SAE3.MDEE.02                  | Démarche de création d'entreprise en contexte digital                                                 |
| SAE3.MDEE.03                  | Analyse d'une activité digitale                                                                       |
| MMPV                          |                                                                                                       |
| R3.MMPV.15                    | Management de la performance du point de vente                                                        |
| R3.MMPV.16                    | Marketing du point de vente                                                                           |
| SAE3.MMPV.02                  | Démarche d'ouverture d'un point de vente                                                              |
| SAE3.MMPV.03                  | Analyse d'un point de vente ou d'un rayon dans un environnement concurrentiel                         |
| BDMRC                         |                                                                                                       |
| R3.BDMRC.15                   | Marketing B2B                                                                                         |
| R3.BDMRC.16                   | Fondamentaux de la relation client                                                                    |
| 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 |
| SME                           |                                                                                                       |
| R3.SME.15                     | Marketing de l'évènementiel-1                                                                         |
| R3.SME.16                     | Fondamentaux de la communication de marque                                                            |
| SAE3.SME.02                   | Démarche de création d'entreprise dans l'évènementiel ou la communication                             |
| SAE3.SME.03                   | Création d'un évènement comme outil de branding                                                       |

| S4 - RESSOURCES - TRONC COMMUN |                                                                                            |
|--------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|
| 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                          | TEES : Développement durable et RSE                                                        |
| SAÉ - TRONC COMMUN             |                                                                                            |
| SAÉ4.01                        | Évaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation*   |
| SAÉ4.02                        | Pilotage commercial d'une organisation                                                     |
| SAÉ4 Portfolio S4              | Portfolio-S4                                                                               |
| StageS4.                       | Stage                                                                                      |
| RESSOURCES - SAÉ - PARCOURS    |                                                                                            |
| MDEE                           |                                                                                            |
| R4.MDEE.09                     | Conduite de projet digital                                                                 |
| R4.MDEE.10                     | Stratégie e-commerce                                                                       |
| R4.MDEE.11                     | Business model-1                                                                           |
| SAE4.MDEE.03                   | Création de site web                                                                       |
| MMPV                           |                                                                                            |
| R4.MMPV.09                     | Merchandising                                                                              |
| R4.MMPV.10                     | Management des équipes-1                                                                   |
| R4.MMPV.11                     | GRC                                                                                        |
| SAE4.MMPV.03                   | Propositions d'amélioration du fonctionnement du point de vente et du management de l'équi |
| BDMRC                          |                                                                                            |
| R4.BDMRC.09                    | Fondamentaux du management de l'équipe commerciale                                         |
| R4.BDMRC.10                    | Relation client omnicanal                                                                  |
| SAE4.BDRMC.03                  | Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel                                  |
| SME                            |                                                                                            |
| R4.SME.09                      | Relations publiques et relations presse                                                    |
| R4.SME.10                      | Organisation et logistique-1                                                               |
| SAE4.SME.03                    | Organisation d'un évènement comme outil de branding                                        |
| R4.SME.11                      | Gestion commerciale-1                                                                      |

## 2. ASSIDUITÉ AUX ENSEIGNEMENTS ET COMPORTEMENT

**2.1 L'assiduité** à tous les cours magistraux (CM), travaux dirigés (TD), travaux pratiques (TP), SAÉ, conférences, visites, stages et, d'une manière générale, à toutes les activités universitaires organisées par le Département TC - que ces dernières soient **en présentiel ou en distanciel** - est **obligatoire. Les heures en autonomie inscrites dans l'emploi du temps sont aussi obligatoires.** Une tenue vestimentaire professionnelle, correcte et neutre est exigée pour les étudiants du Département TC.

**2.2** Le contrôle de l'assiduité aux cours magistraux (CM), aux travaux dirigés (TD) et aux travaux pratiques (TP) est placé sous la responsabilité de chaque enseignant concerné. La présence aux autres activités universitaires et aux stages sera contrôlée par la Direction du Département. De même, la présence aux activités en autonomie peut faire l'objet d'un contrôle par les enseignants responsables de la SAÉ ou par la Direction du Département.

**2.3** Pour toute absence à un CM, TD, TP, une SAÉ ou toute autre activité universitaire relevant du Département, l'étudiant **informera à l'avance ou dès que possible, et par écrit les enseignants concernés.**

**2.4** Par principe, toutes les absences sont considérées comme injustifiées. Toutefois, en cas de motif légitime (maladie, convocation officielle...), l'étudiant devra justifier son absence en complétant le document sur CELENE au plus tard dans les 24 heures suivant le retour à l'IUT. Si les documents ne sont pas recevables ou s'ils ne sont pas remis dans le délai imparti, l'absence ne sera pas excusée. Attention, les apprentis doivent respecter la règle des absences du CFA (arrêts de travail).

**2.5** Le jury tiendra compte, dans ses délibérations, de la fréquence des absences - en particulier des absences non justifiées. Les manquements à l'assiduité pourront conduire le jury à ne pas calculer les moyennes semestrielles (se référer au « Règlement des études de l'IUT de Tours ») et seront pris en compte au moment du choix de parcours.

**2.6** Toute absence prolongée et non motivée d'un étudiant sera signalée aux Cheffes de Département. L'étudiant sera alors considéré comme défaillant et exclu définitivement de la formation à l'issue du jury.

**2.7** Lorsqu'un étudiant sera absent **plus de deux fois avec ou sans justification** aux cours magistraux, travaux dirigés ou toute autre activité pédagogique d'une discipline donnée, l'enseignant de cette discipline pourra, au moment où il le jugera opportun, faire passer à cet étudiant **un contrôle supplémentaire** afin de vérifier qu'il a bien acquis toutes les connaissances requises pour l'obtention du BUT.

## 3. CONTRÔLE DES CONNAISSANCES ET DES CAPACITÉS

### 3.1 SYSTÈME D'ÉVALUATION

**3.1.1** Les étudiants sont soumis à un contrôle continu qui permet d'évaluer leur niveau de compétences, de connaissances, leur travail, leur participation et investissement dans les travaux dirigés, SAE et autres activités.

Cette évaluation peut être réalisée en présentiel ou en distanciel au moyen d'exposés oraux, d'interrogations orales ou écrites, de jeux de simulation, de jeux de rôles, de remise de rapports écrits ou de toute autre forme de contrôle nécessitée par la discipline.

**3.1.2** La note finale obtenue par les étudiants dans chaque discipline prendra en compte toutes les évaluations réalisées au cours de chaque semestre.

**3.1.3** Il appartient à chaque enseignant d'informer les étudiants des modalités d'évaluation particulières à sa discipline.

**3.1.4** Le projet transverse, le stage et le portfolio sont évalués.

### 3.2 ORGANISATION DU CONTRÔLE DES CONNAISSANCES

**3.2.1** Toutes les formes de contrôle des connaissances et des compétences sont organisées à l'initiative des enseignants et peuvent ne pas faire l'objet d'un préavis aux étudiants.

**3.2.2** Le calendrier des diverses étapes du stage en entreprise et du projet transverse est établi par les Responsables qui portent à la connaissance des étudiants les exigences pédagogiques requises et les modalités de notation de ces activités.

**3.2.3** Conformément à la décision du 20 mai 1996 du Conseil d'Administration de l'Université de Tours, l'utilisation de tout document ou appareil (téléphone portable, objet connecté et machine à calculer personnelle, etc.) est par principe interdite à toute épreuve de contrôle. Par exception, l'enseignant responsable de l'épreuve peut autoriser l'emploi de document(s) ou appareil(s) dont il indiquera les spécificités.

**3.2.4** Pour plus de précisions voir le «Règlement des études de l'IUT de Tours».

**3.2.5** Les absences non justifiées à tout contrôle entraînent automatiquement la situation de défaillant. Les étudiants dont **l'absence aura été considérée comme justifiée par la Direction des études** et qui auront pris contact avec l'enseignant concerné pourront participer aux épreuves d'un contrôle de rattrapage qui aura lieu, au plus tard, au cours de la dernière semaine du semestre.

Par dérogation, en accord avec l'enseignant et si l'absence constatée le justifie, l'évaluation de l'étudiant pourra se faire selon une autre modalité que celle initialement prévue.

## 4. VALIDATION DES SEMESTRES

Les décisions concernant la validation des semestres sont prises souverainement par le Jury réuni à cet effet, sur proposition de la commission du Département Techniques de Commercialisation.

### 4.1 MODALITES DE VALIDATION DES SEMESTRES

Cf. «Règlement des études de l'IUT de Tours».

### 4.2 REDOUBLEMENT

Cf. «Règlement des études de l'IUT de Tours».

### 4.3 AJOURNEMENT

Cf. «Règlement des études de l'IUT de Tours».

### 4.4 COMPOSITION ET FONCTIONNEMENT DU JURY

Le Jury est composé d'enseignants réunis sous la présidence du Directeur de l'IUT.

### 4.5 PUBLICATION DES RÉSULTATS ANNUELS

**4.5.1** Les résultats annuels seront affichés dès le lendemain de la délibération du Jury si la situation sanitaire le permet. En aucun cas, les résultats ne seront communiqués par téléphone.

**4.5.2** Les étudiants pourront consulter leurs résultats sur Célène, via l'icône MDWEtudiant, dans la semaine qui suit la délibération du Jury. Ils pourront y télécharger leur relevé de notes semestriel.

**4.5.3** Les étudiants souhaitant rencontrer une des Cheffes de Département après avoir pris connaissance de leurs résultats lui adresseront une demande de rendez-vous par courriel.

## 5. LES STAGES EN ENTREPRISE

**5.1** Trois périodes de stage sont obligatoires pendant la formation du BUT. Les dates précises sont communiquées aux étudiants dès la rentrée universitaire, par la Responsable des stages. Ces stages donnent lieu à une convention de stage conjointement signée par les trois parties (l'étudiant, l'entreprise, l'IUT).

**5.2** La durée du stage est de 3 semaines en 1<sup>re</sup> année en semestre 2.  
La durée du stage de 2<sup>e</sup> année est de 7 semaines en semestre 4.

**5.3** Le stagiaire ne peut interrompre son stage, sous peine d'en perdre le bénéfice.

**5.4** Le stage du semestre 2 a pour but de faire découvrir à l'étudiant le fonctionnement d'une entreprise, de l'aider à s'insérer dans la réalité professionnelle et à élaborer ou confirmer son projet professionnel. La mission réalisée doit avoir un caractère commercial pour permettre d'atteindre les objectifs précédemment cités.

**5.5** La SAE stage fera l'objet d'une évaluation, dont les conditions seront explicitées par la Responsable des stages.

## 6. ACTIVITÉS PHYSIQUES ET CULTURELLES BONIFIANTES (APCB)

**6.1** Afin d'encourager la pratique d'activités physiques et culturelles, une appréciation de bonification peut être attribuée par l'enseignante habilitée chargée des A.P.B. au sein du Département sur la base des informations fournies par l'animateur de l'activité. Se référer au document «Règlement des études de l'IUT de Tours» pour les conditions d'attribution de la bonification.

**6.2** Cette bonification sera prise en compte lors des délibérations du Jury et figurera sur le bulletin de notes de l'étudiant.

## 7. UTILISATION DES MATÉRIELS INFORMATIQUES DU DÉPARTEMENT

**7.1** Cf. «Règlement des études de l'IUT de Tours».

**7.2** Les salles informatiques du Département sont disponibles pour le libre-service en dehors des plages horaires prévues pour les cours et sous réserve de conditions sanitaires favorables à une telle utilisation. Seuls les étudiants du Département Techniques de Commercialisation ont accès à ce libre-service. En cas de mauvaise utilisation des salles, le compte informatique de l'étudiant concerné sera fermé provisoirement, voire définitivement. Les Cheffes de Département se réservent le droit de supprimer le libre accès aux salles informatiques.

**7.3** Tout étudiant qui ouvrira son compte informatique à un étudiant sanctionné (voir 7.2) ou à une personne étrangère au Département sera sanctionné de la même manière.

## 8. MODIFICATION DU RÈGLEMENT DE SCOLARITÉ

Le présent règlement de scolarité est applicable pour l'année universitaire 2022-2023.

Le Conseil de Département pourra décider, le cas échéant, des modifications éventuelles à lui apporter.

### Equipe pédagogique du Département TC

|                                                      |           |                                                                         |
|------------------------------------------------------|-----------|-------------------------------------------------------------------------|
| AVALLONE                                             | Nathalie  | Co-Cheffe du Département TC<br>(Référente BUT TC 1)                     |
| BAVOIL                                               | Patricia  | Co-cheffe du Département TC<br>(Référente BUT TC 2)                     |
| SAUREL                                               | Hélène    | Responsable 1 <sup>re</sup> année                                       |
| MacLENNAN- TREMBLAY                                  | Hélène    | Responsable 2 <sup>e</sup> année                                        |
| Responsabilités BUT et responsabilités transversales |           |                                                                         |
| MacLENNAN- TREMBLAY                                  | Hélène    | Référente Handicap                                                      |
| INIZAN                                               | Jacques   | Responsable des projets transverses                                     |
| POURPRIX                                             | Nathalie  | Responsable du portfolio                                                |
| BARRAT                                               | Sabine    | Responsable des Activités Physiques et Culturelles<br>Bonifiantes (APB) |
| HIRTZ                                                | Christine | Responsable du Projet Professionnel Personnel (PPP)                     |
| CHAREILLE                                            | Anne      | Responsable des stages                                                  |
| DAVID                                                | Bérengère | Responsable TIC du département                                          |
| DE FRAISSINETTE                                      | Agnès     | Responsable des Relations Internationales                               |
| Pôle secrétariat du département                      |           |                                                                         |
| DAVID                                                | Sandra    | Assistante pédagogique BUT1                                             |
| DELGADO-REINA                                        | Mylène    | Responsable pôle secrétariat<br>Assistante pédagogique BUT2             |
| VOISENET                                             | Agathe    | Assistante pédagogique Licences Professionnelles                        |



### Ouverture du secrétariat

Lundi - Vendredi : 8h15 – 12h00 / 13h15 – 17h

**Les fermetures exceptionnelles seront signalées sur la porte du secrétariat.**

# Enseignants en B.U.T. TC

## ENSEIGNANTS ET ENSEIGNANTS CHERCHEURS PERMANENTS

|                    |             |                                           |
|--------------------|-------------|-------------------------------------------|
| AVALLONE           | Nathalie    | Économie, Commerce International          |
| BARBIER            | Deborah     | Anglais                                   |
| BARRAT             | Sabine      | Informatique                              |
| BAVOIL             | Patricia    | Marketing, Entrepreneuriat, Communication |
| BORDARIE           | Jimmy       | Psychologie                               |
| CHAREILLE          | Anne        | Expression et Culture                     |
| CHEVET             | Frédéric    | Mathématiques, TIC                        |
| DAMIENS            | Audrey      | Droit                                     |
| DE FRAISSINETTE    | Agnès       | Anglais                                   |
| DAVID              | Bérengère   | Anglais, TIC                              |
| DEBABBI            | Sana        | Négociation, Marketing                    |
| DOMBRE             | Clara       | Packaging, Qualité, TEES                  |
| HADJIYIANNI        | Stavros     | Droit, Organisation, Stratégie            |
| INIZAN             | Jacques     | Négociation                               |
| MacLENNAN-TREMBLAY | Hélène      | Gestion comptable et financière           |
| LEVY               | Nathalie    | Économie générale                         |
| MAUREL             | Denis       | Informatique                              |
| PLICHON            | Véronique   | Communication commerciale, Marketing      |
| POURPRIX           | Nathalie    | Mathématiques, Statistiques               |
| RUSPIL             | Thomas      | Marketing                                 |
| SAUREL             | Hélène      | Négociation, Marketing                    |
| SOURIOU            | Nathalie    | Négociation, Marketing                    |
| SWEIKER            | Anne Laure  | Expression et Culture                     |
| SUTAINÉ            | Adeline     | Marketing                                 |
| TERRIEN            | Xavier      | Marketing                                 |
| TETART             | Gilles      | Sociologie                                |
| TRAVAUX            | Marie-Agnès | Espagnol                                  |

## Chronologie des activités pédagogiques

### ANNÉE UNIVERSITAIRE 2022/2023 :

|            |                                                 |
|------------|-------------------------------------------------|
| Semestre 1 | du 1er septembre 2022 au samedi 21 janvier 2023 |
| Semestre 2 | du 23 janvier 2022 au vendredi 30 juin 2023     |
| Semestre 3 | du 5 septembre 2022 au samedi 14 janvier 2023   |
| Semestre 4 | du 16 janvier 2023 au vendredi 30 juin 2023     |

### CONSEIL DU DÉPARTEMENT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION :

|                                      |                                                                            |
|--------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|
| Dépôt des candidatures des étudiants | vendredi 21 octobre 2022 midi                                              |
| Élections étudiants                  | semaine du 24 au 28 octobre 2022                                           |
| Réunions du Conseil de département   | mercredi 16 novembre 2022<br>mardi 7 février 2023<br>mercredi 22 mars 2023 |

### ÉLECTION DES DÉLÉGUÉS DE GROUPES :

Chaque groupe d'étudiants de 1<sup>re</sup> année, de 2<sup>e</sup> année et de Licence élira **deux** délégués  
**Dates des élections** : fin octobre pour les étudiants de 1<sup>re</sup> année et de 2<sup>e</sup> année.

# Calendrier 2022-2023 (BUT1)

| Congés/Férié |                   | Stage   |           | Projets  |                          | PPP      |                  |         |                         |         |                  |      |              |       |                       |      |                   |      |              |
|--------------|-------------------|---------|-----------|----------|--------------------------|----------|------------------|---------|-------------------------|---------|------------------|------|--------------|-------|-----------------------|------|-------------------|------|--------------|
| Septembre    |                   | Octobre |           | Novembre |                          | Décembre |                  | Janvier |                         | Février |                  | Mars |              | Avril |                       | Mai  |                   | Juin |              |
| 1 J          | RENTREE           | 1 S     |           | 1 M      |                          | 1 J      | TPS court        | 1 D     |                         | 1 M     |                  | 1 M  |              | 1 S   |                       | 1 L  | Fête du travail   | 1 J  |              |
| 2 V          | Amphi Rallye      | 2 D     |           | 2 M      | Vacances de la Toussaint | 2 V      |                  | 2 L     |                         | 2 J     | Jury S1          | 2 J  | TPS court    | 2 D   |                       | 2 M  | G4                | 2 V  |              |
| 3 S          |                   | 3 L     | G4        | 3 J      |                          | 3 S      |                  | 3 M     | G7                      | 3 V     |                  | 3 V  |              | 3 L   |                       | 3 M  |                   | 3 S  |              |
| 4 D          |                   | 4 M     |           | 4 V      |                          | 4 D      |                  | 4 M     |                         | 4 S     | JPO IUT          | 4 S  |              | 4 M   |                       | 4 J  |                   | 4 D  |              |
| 5 L          | Rallye de rentrée | 5 M     |           | 5 S      |                          | 5 L      | G5               | 5 J     |                         | 5 D     |                  | 5 D  |              | 5 M   |                       | 5 V  | SAE MKT           | 5 L  | G2           |
| 6 M          |                   | 6 J     |           | 6 D      |                          | 6 M      |                  | 6 V     |                         | 6 L     | G5               | 6 L  | G1           | 6 J   | TPS court             | 6 S  |                   | 6 M  |              |
| 7 M          | DEBUT cours S1    | 7 V     |           | 7 L      | G1                       | 7 M      |                  | 7 S     |                         | 7 M     | Grand Jury       | 7 M  |              | 7 V   |                       | 7 D  |                   | 7 M  |              |
| 8 J          |                   | 8 S     |           | 8 M      |                          | 8 J      |                  | 8 D     |                         | 8 M     |                  | 8 M  |              | 8 S   |                       | 8 L  | Victoire 1945     | 8 J  |              |
| 9 V          |                   | 9 D     |           | 9 M      |                          | 9 V      |                  | 9 L     | G1                      | 9 J     |                  | 9 J  |              | 9 D   |                       | 9 M  | G5                | 9 V  |              |
| 10 S         |                   | 10 L    | G5        | 10 J     |                          | 10 S     |                  | 10 M    |                         | 10 V    |                  | 10 V |              | 10 L  | Paques                | 10 M |                   | 10 S |              |
| 11 D         |                   | 11 M    |           | 11 V     | Armistice 1918           | 11 D     |                  | 11 M    | SAE COM                 | 11 S    |                  | 11 S |              | 11 M  |                       | 11 J |                   | 11 D |              |
| 12 L         | G1                | 12 M    |           | 12 S     |                          | 12 L     | G6               | 12 J    |                         | 12 D    |                  | 12 D |              | 12 M  |                       | 12 V |                   | 12 L | G3           |
| 13 M         |                   | 13 J    |           | 13 D     |                          | 13 M     |                  | 13 V    |                         | 13 L    | G6               | 13 L | G2           | 13 J  |                       | 13 S |                   | 13 M |              |
| 14 M         |                   | 14 V    |           | 14 L     | G2                       | 14 M     | SAE MKT          | 14 S    | FIN cours S1            | 14 M    |                  | 14 M |              | 14 V  |                       | 14 D |                   | 14 M |              |
| 15 J         |                   | 15 S    |           | 15 M     |                          | 15 J     |                  | 15 D    |                         | 15 M    |                  | 15 M |              | 15 S  |                       | 15 L | G6                | 15 J |              |
| 16 V         |                   | 16 D    |           | 16 M     |                          | 16 V     |                  | 16 L    | G2                      | 16 J    |                  | 16 J |              | 16 D  |                       | 16 M | SAE MKT           | 16 V |              |
| 17 S         |                   | 17 L    | G6        | 17 J     |                          | 17 S     |                  | 17 M    | Rattrapages Oral Projet | 17 V    |                  | 17 V |              | 17 L  |                       | 17 M |                   | 17 S |              |
| 18 D         |                   | 18 M    |           | 18 V     |                          | 18 D     |                  | 18 M    |                         | 18 S    |                  | 18 S |              | 18 M  |                       | 18 J | Ascension         | 18 D |              |
| 19 L         | G2                | 19 M    |           | 19 S     |                          | 19 L     |                  | 19 J    |                         | 19 D    |                  | 19 D |              | 19 M  |                       | 19 V |                   | 19 L | G4           |
| 20 M         |                   | 20 J    | TPS court | 20 D     |                          | 20 M     |                  | 20 V    |                         | 20 L    |                  | 20 L | G3           | 20 J  |                       | 20 S |                   | 20 M |              |
| 21 M         |                   | 21 V    |           | 21 L     | G3                       | 21 M     |                  | 21 S    |                         | 21 M    |                  | 21 M |              | 21 V  |                       | 21 D |                   | 21 M |              |
| 22 J         |                   | 22 S    |           | 22 M     |                          | 22 J     |                  | 22 D    |                         | 22 M    | Vacances d'hiver | 22 M | SAE VENTE    | 22 S  | Vacances de Printemps | 22 L | G7                | 22 J |              |
| 23 V         |                   | 23 D    |           | 23 M     |                          | 23 V     |                  | 23 L    | DEBUT cours S2          | 23 J    |                  | 23 J |              | 23 D  |                       | 23 M |                   | 23 V |              |
| 24 S         |                   | 24 L    | G7        | 24 J     |                          | 24 S     | Vacances de Noël | 24 M    | G3                      | 24 V    |                  | 24 V |              | 24 L  |                       | 24 M | SAE COM (4 jours) | 24 S |              |
| 25 D         |                   | 25 M    |           | 25 V     |                          | 25 D     |                  | 25 M    |                         | 25 S    |                  | 25 S |              | 25 M  |                       | 25 J |                   | 25 D |              |
| 26 L         | G3                | 26 M    |           | 26 S     |                          | 26 L     |                  | 26 J    |                         | 26 D    |                  | 26 D |              | 26 M  |                       | 26 V |                   | 26 L | G5           |
| 27 M         |                   | 27 J    |           | 27 D     |                          | 27 M     |                  | 27 V    |                         | 27 L    | G7               | 27 L | Départ stage | 27 J  |                       | 27 S |                   | 27 M |              |
| 28 M         |                   | 28 V    |           | 28 L     | G4                       | 28 M     |                  | 28 S    |                         | 28 M    |                  | 28 M |              | 28 V  |                       | 28 D |                   | 28 M |              |
| 29 J         | Rentr'écôle       | 29 S    |           | 29 M     |                          | 29 J     |                  | 29 D    |                         | 29 M    |                  | 29 M |              | 29 S  |                       | 29 L | Pentecôte         | 29 J | Jury S2      |
| 30 V         |                   | 30 D    |           | 30 M     |                          | 30 V     |                  | 30 L    | G4                      | 30 J    |                  | 30 J |              | 30 D  |                       | 30 M | G1                | 30 V | FIN cours S2 |
| 31 L         |                   | 31 M    |           | 31 S     |                          | 31 M     |                  | 31 V    |                         | 31 M    |                  | 31 M |              | 31 D  |                       | 31 M |                   | 31 L |              |

## Grands jurys :

1<sup>er</sup> et 3<sup>e</sup> semestre : 7 février 2023 (à confirmer)

2<sup>e</sup> et 4<sup>e</sup> semestre : 5 juillet 2023 (à confirmer)

## Activites physiques et culturelles bonifiantes (apcb) - TEMPS FORTS :

|                        | Dates                                       | Départements<br>organiseurs |
|------------------------|---------------------------------------------|-----------------------------|
| Rentr'écolo            | 29 septembre 2022                           |                             |
| Randonnée Pédestre     | 20 octobre 2022                             | TC/BIO                      |
| Patinoire              | 1 <sup>er</sup> décembre 2022 (à confirmer) | GEA                         |
| Ultimate Frisbee       | 2 mars 2023                                 | Info/GEII                   |
| Crossfit/zumba/Fitness | 6 avril 2023                                | C.S.                        |

## Conges universitaires :

|                            |                                                                         |
|----------------------------|-------------------------------------------------------------------------|
| <b>AUTOMNE</b>             | Du samedi 29 octobre 2022 au soir<br>au lundi 07 novembre 2022 au matin |
| <b>NOËL</b><br>(IUT fermé) | Du samedi 17 décembre 2022 au soir<br>au mardi 03 janvier 2023 au matin |
| <b>HIVER</b>               | Du samedi 18 février 2023 au soir<br>au lundi 27 février 2023 au matin  |
| <b>PRINTEMPS</b>           | Du samedi 15 avril 2023 au soir<br>au mardi 2 mai 2023 au matin         |