

## RÈGLEMENT DES ÉTUDES 2023/2024 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 (BUT)

---

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 » (BUT).

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 BUT 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 BUT 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 BUT est défini par des spécialités qui tiennent lieu de mention. Chaque spécialité de BUT 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 BUT 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 BUT suivants :

### **Carrières Sociales (CS)**

1 parcours :

- Animation sociale et socioculturelle (ASSC)

### **Génie Biologique (GB)**

3 parcours :

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

### **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)

### **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)

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

2 parcours :

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

### **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)

## **3. Organisation et déroulement des études**

---

Le BUT 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 (GB et GEII) et de 1800 heures d'enseignement encadré (CM – TD – TP) pour les

spécialités du secteur tertiaire (CS, GEA, IC, TC), 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 les compétences et à partir desquelles il fera la démonstration et l'acquisition de ces compétences 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 BUT 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 BUT. 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 BUT 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 BUT 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. Conditions de validation

---

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

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

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

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

## 6.2. Compensation

---

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

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

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

## 6.3. Règles de progression

---

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

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

La poursuite d'études dans le semestre 5 nécessite de plus la validation de toutes les UE des semestres 1 et 2 dans les conditions de validation des points 6.1 et 6.2, ou par décision de jury.

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

## 6.4. Jury

---

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

## 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 universitaire 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 universitaire 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.

*Validé par le conseil d'IUT du 6 juin 2023*

# BUT Techniques de commercialisation - 3<sup>o</sup> année

## Parcours Business développement et management de la relation client (BDMRC)

		BUT TC parcours BDMRC - Tours Heures étudiant					BUT TC parcours BDMRC - Tours UE - Coefficients - ECTS						
SEMESTRE 5		CM	TD	TP	PT	Total encadré		Comp.1 Marketing Coef. UE5.1	Comp.2 Vente Coef. UE5.2	Comp.3 Communi Coef. UE5.3	Comp.4 Business dev. Coef. UE5.4	Comp.5 Relation client Coef. UE5.5	
<b>RESSOURCES</b>													
	Stratégie d'entreprise - 1	4	12			16		3					
	Négociateur dans des contextes spécifiques - 1		15	3		18			3				
	Financement et régulation de l'économie	3	12			15		2					
	Droit des activités commerciales - 2	5	10			15		1	1				
	Analyse financière		12	1		13		1	1				
	Anglais appliqué au commerce - 5		9	6		15		0,5	0,5		0,5	0,5	
	LV B appliquée au commerce - 5		11	2		13		0,5	0,5		0,5	0,5	
	Expression, communication, culture - 5		14	4		18		1	1				
	PPP - 5	2	6			8		0,5	0,5		0,5	0,5	
	TEES qualité et environnement	10				10		0,5				0,5	
	<b>Sous total Ressources communes - TC</b>	<b>24</b>	<b>101</b>	<b>16</b>	<b>0</b>	<b>141</b>							
	BDMRC Ressources et culture numériques appliquées		12	3		15	BDMRC				0,5	0,5	
	BDMRC Développement des pratiques managériales		21	4		25	BDMRC				2		
	BDMRC Management de la valeur client	6	17	2		25	BDMRC					2	
	BDMRC Marketing des services	6	24			30	BDMRC					3	
	BDMRC Pilotage de l'équipe commerciale		21	4		25	BDMRC				2		
	<b>Sous total Ressources spécifiques - TC BDMRC</b>	<b>12</b>	<b>95</b>	<b>13</b>	<b>0</b>	<b>120</b>							
	<b>Sous-total ressources</b>	<b>36</b>	<b>196</b>	<b>29</b>	<b>0</b>	<b>261</b>		<b>10</b>	<b>7,5</b>	<b>0</b>	<b>6</b>	<b>7,5</b>	
<b>SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)</b>													
	PORTFOLIO : Démarche portfolio	4			20	4		0	0	0	0	0	
	<b>Sous total SAÉ communes - TC</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>20</b>	<b>4</b>							
	BDMRC Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	10	55	15	105	80	BDMRC	8	8		7	7	
	<b>Sous total SAÉ spécifiques - TC BDMRC</b>	<b>10</b>	<b>55</b>	<b>15</b>	<b>105</b>	<b>80</b>							
	<b>Sous-total SAÉ</b>	<b>14</b>	<b>55</b>	<b>15</b>	<b>125</b>	<b>84</b>		<b>8</b>	<b>8</b>	<b>0</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	
<b>Semestre 5 Total</b>		heures étu.	50	251	44	125	345	Coeff S5	18	15,5	0	13	14,5
			<b>Total S5 encadré + PT</b>				<b>470</b>	ECTS S5	8	8	0	7	7
<b>SEMESTRE 6</b>													
		CM	TD	TP	PT	Total encadré		Comp.1 Marketing Coef. UE6.1	Comp.2 Vente Coef. UE6.2	Comp.3 Communi Coef. UE6.3	Comp.4 Business dev. Coef. UE6.4	Comp.5 Relation client Coef. UE6.5	
<b>RESSOURCES</b>													
	Stratégie d'entreprise - 2	3	12			15		2					
	Négociateur dans des contextes spécifiques - 2	3	10	2		15			2				
	<b>Sous total Ressources communes - TC</b>	<b>6</b>	<b>22</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>30</b>							
	BDMRC Management des comptes-clés (KAM)	4	14	2		20	BDMRC				4		
	BDMRC Nouveaux comportements des clients	5	10			15	BDMRC					4	
	<b>Sous total Ressources spécifiques - TC BDMRC</b>	<b>9</b>	<b>24</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>35</b>							
	<b>Sous-total ressources</b>	<b>15</b>	<b>46</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>65</b>		<b>2</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	
<b>SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)</b>													
	PORTFOLIO : Démarche portfolio	4	15	1	65	20		2	2		2	2	
	<b>Sous total SAÉ communes - TC</b>	<b>4</b>	<b>15</b>	<b>1</b>	<b>65</b>	<b>20</b>							
	BDMRC Stage BDMRC	4	16		60	20	BDMRC	1	1		4	4	
	<b>Sous total SAÉ spécifiques - TC BDMRC</b>	<b>4</b>	<b>16</b>	<b>0</b>	<b>60</b>	<b>20</b>							
	<b>Sous-total SAÉ</b>	<b>8</b>	<b>31</b>	<b>1</b>	<b>125</b>	<b>40</b>		<b>3</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	
<b>Semestre 6 Total</b>		heures étu.	23	77	5	125	105	coeff S6	5	5	0	10	10
			<b>Total S6 encadré + PT</b>				<b>230</b>	ECTS S6	5	5	0	10	10
<b>BUT3 TC BDMRC Total</b>		Heures étu.	73	328	49	250	450	Coeff BUT3	23	20,5	0	23	24,5
			<b>Total BUT 3 encadré + PT</b>				<b>700</b>	ECTS BUT3	13	13	0	17	17
			dont TP/SAE/Projet :				407	(58%)	<b>Total ECTS BUT3 TC BDMRC</b>				

**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.

**Stage obligatoire - Nombre de semaines de stage** : 16

# 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 ».

### 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 **2023/2024** se déroule du 1er septembre 2023 au 29 juin 2024 pour les étudiants inscrits en formation initiale et au 31 août 2024 pour les étudiants inscrits en apprentissage.

**1.3** Les enseignements du BUT TC sont répartis sur 3 ans.

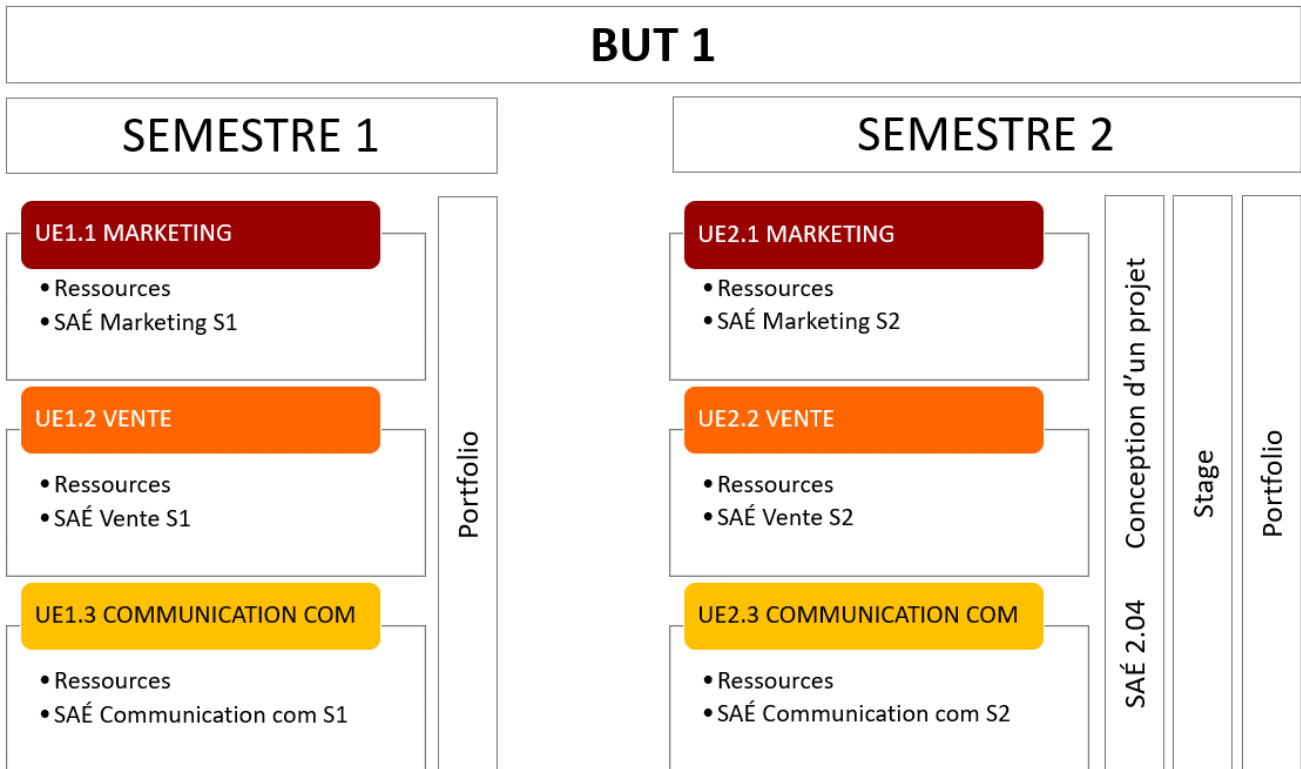
Un tronc commun comprend en première et deuxième années trois grandes UE (Unités d'enseignement ou blocs de compétences) : UE1 marketing, UE2 vente et UE3 communication commerciale.

En troisième année, seules les UE marketing et vente perdurent dans ce tronc commun.

À partir de la deuxième année, les étudiants intègrent un parcours. Ce dernier est composé de deux autres UE qui développent de nouvelles compétences plus spécialisées.

1 <sup>re</sup> année	UE1 Marketing	UE2 Vente	UE3 Communication		
2 <sup>e</sup> année	UE1 Marketing	UE2 Vente	UE3 Communication	UE4 Parcours	UE5 Parcours
3 <sup>e</sup> année	UE1 Marketing	UE2 Vente		UE4 Parcours	UE5 Parcours

**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 SAÉ (Situation d'Apprentissage et d'Évaluation). Le pôle SAÉ 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 SAÉ : 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	
R1.01	Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur
R1.02	Fondamentaux de la vente
R1.03	Fondamentaux de la communication commerciale
R1.04	Études marketing-1
R1.05	Environnement économique de l'entreprise
R1.06	Environnement juridique de l'entreprise
R1.07	Techniques quantitatives et représentations-1
R1.08	Éléments financiers de l'entreprise
R1.09	Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché
R1.10	Initiation à la conduite de projet
R1.11	Langue A Anglais du commerce-1
R1.12	Langue B du commerce-1
R1.13	Ressources et culture numériques-1
R1.14	Expression Communication Culture-1
R1.15	Projet personnel professionnel PPP-1
S1 - SAÉ	
SAÉ1.01	Marketing : positionnement d'une offre simple sur un marché
SAÉ1.02	Vente : démarche de prospection
SAÉ1.03	Communication commerciale : création d'un support "print"
Portfolio.1	Démarche portfolio

S2- RESSOURCES	
R2.01	Marketing : marketing mix-1
R2.02	Prospection et négociation
R2.03	Moyens de la communication commerciale
R2.04	Études marketing-2
R2.05	Relations contractuelles commerciales
R2.06	Techniques quantitatives et représentations-2
R2.07	Coûts, marges et prix d'une offre simple
R2.08	Canaux de commercialisation et de distribution
R2.09	Psychologie sociale
R2.10	Gestion et conduite de projet
R2.11	Langue A Anglais du commerce-2
R2.12	Langue B du commerce-2
R2.13	Ressources et culture numériques-2
R2.14	Expression Communication Culture-2
R2.15	Projet personnel professionnel PPP-2
R2.16	Transition Écologique Éthique & Sociale TEES : Développement durable et RSE
S2 - SAÉ	
SAÉ2.01	Marketing : marketing mix
SAÉ2.02	Vente : initiation au jeu de rôle de négociation
SAÉ2.03	Communication commerciale : élaboration d'un plan de communication commerciale
SAÉ2.04	Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation
Stage	Stage S2
Portfolio.2	Démarche portfolio

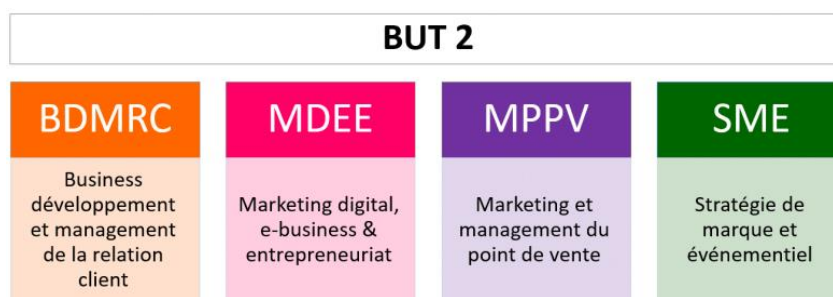
À la fin du semestre 2, les étudiants doivent démontrer qu'ils ont acquis toutes les compétences demandées en atteignant le niveau requis. Cette démonstration se fait au travers d'un portfolio qu'ils ont constitué tout au long de l'année.

**1.5** Les enseignements de la deuxième année sont répartis en deux semestres.

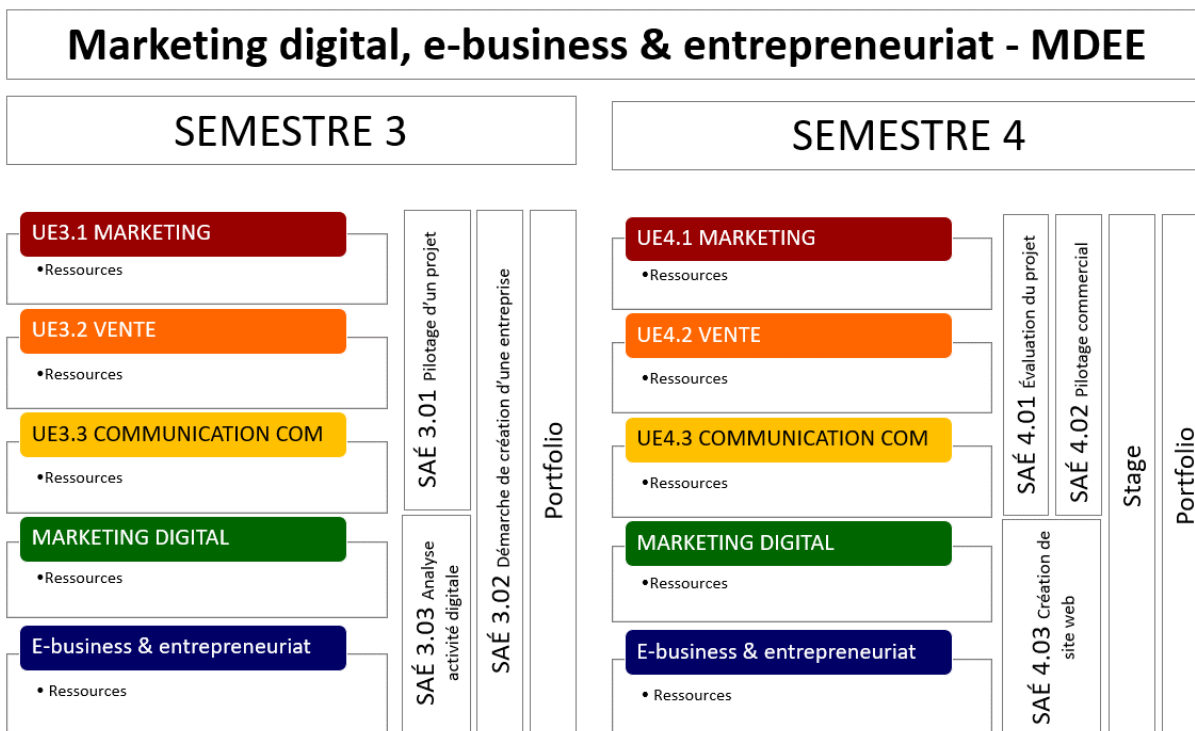
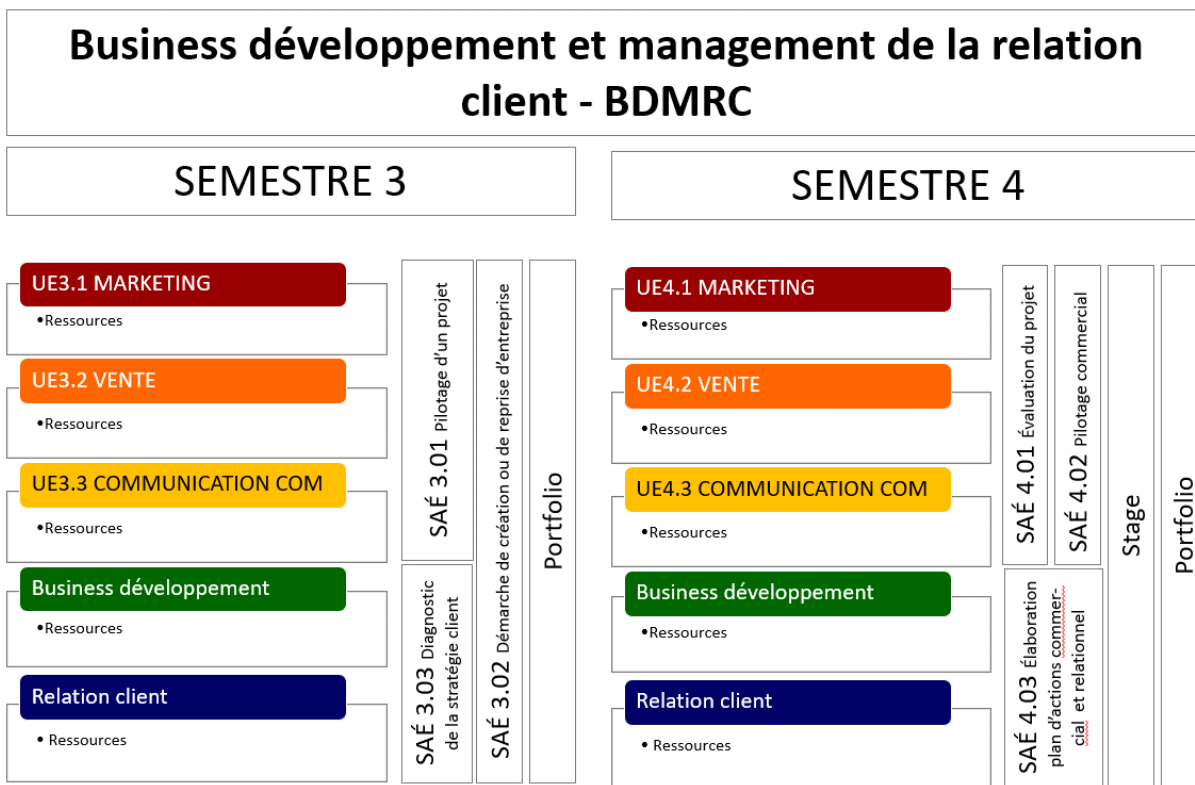
Le troisième semestre et le quatrième semestre se déclinent autour de trois unités d'enseignement — UE — communes : UE1 Marketing, UE2 Vente et UE3 Communication Commerciale et de deux UE — UE4 & UE5 — qui varient selon les parcours.

Ces UE comprennent chacune un pôle « ressources » (des cours) et un pôle SAÉ (Situation d'Apprentissage et d'Évaluation). Le pôle SAÉ correspond à une mise en situation professionnelle au cours de laquelle l'étudiant développe la compétence visée (par exemple, le marketing).

Quatre parcours sont proposés aux étudiants. Les étudiants sont affectés dans les parcours en fonction de leurs vœux et de leurs résultats de première année. Le parcours choisi en 2e année se poursuit en 3e année.



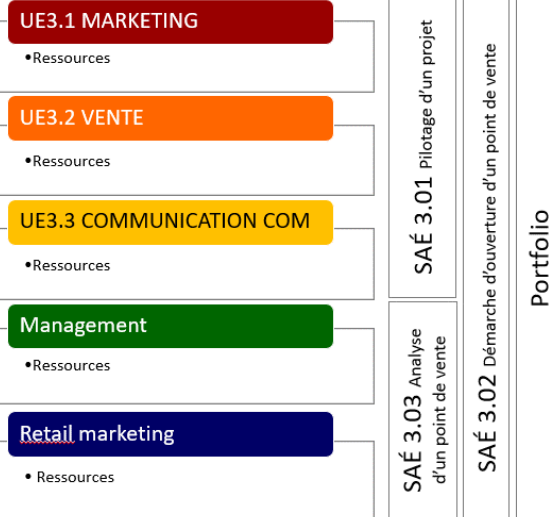
La structure des 4 parcours est la suivante :



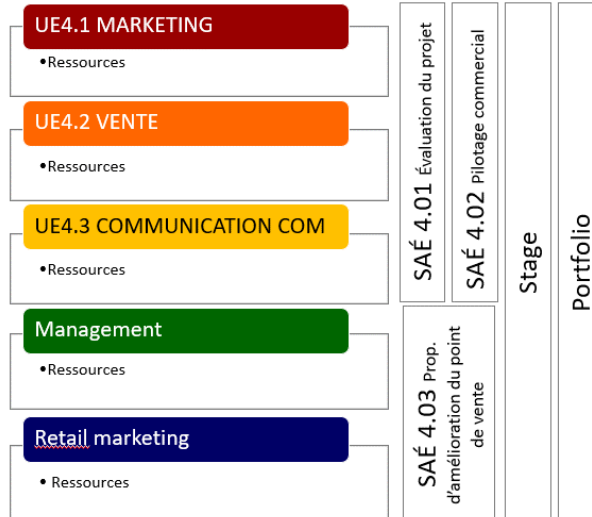


## Marketing et management du point de vente - MMPV

### SEMESTRE 3



### SEMESTRE 4

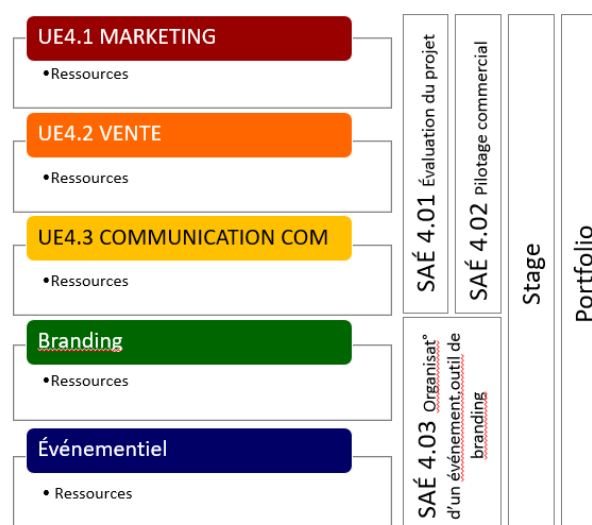


## Stratégie de marque et événementiel - SME

### SEMESTRE 3



### SEMESTRE 4



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

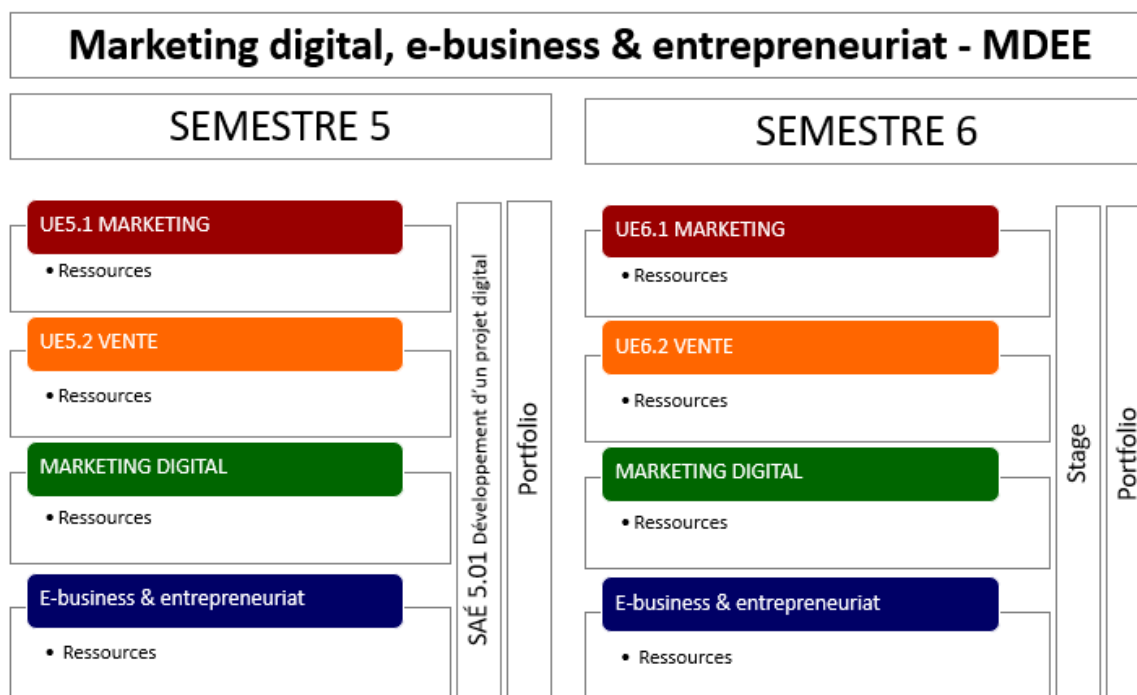
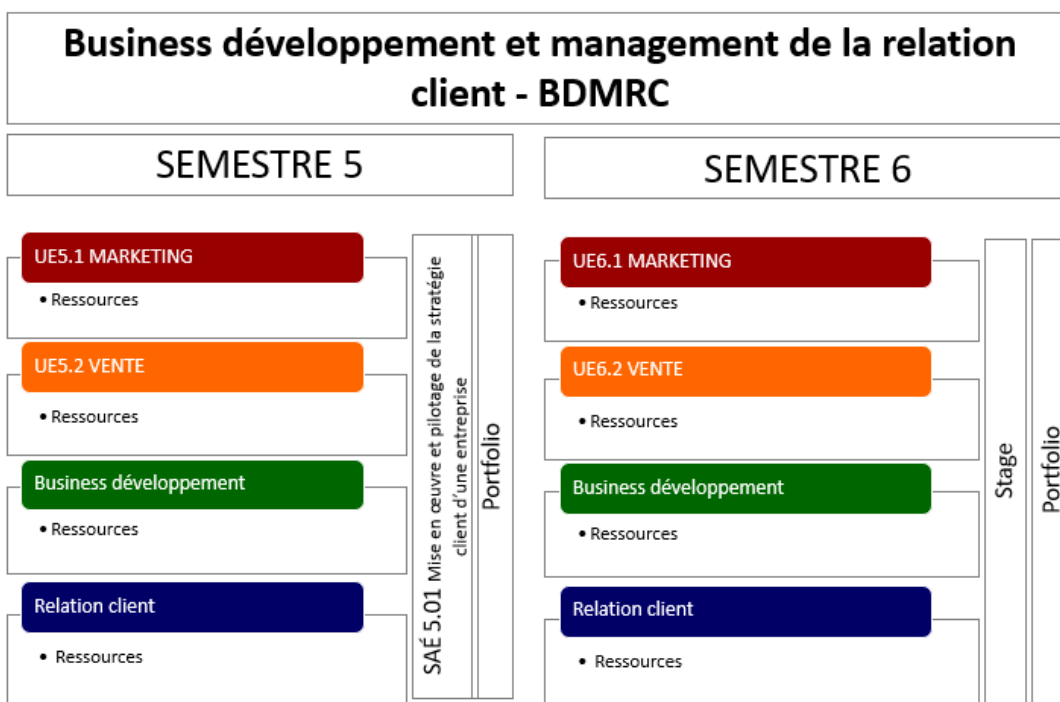
S3- RESSOURCES - TRONC COMMUN	
R3.01	Marketing Mix-2
R3.02	Entretien de vente
R3.03	Principes de la communication digitale
R3.04	Études marketing-3
R3.05	Environnement économique international
R3.06	Droit des activités commerciales-1
R3.07	Techniques quantitatives et représentations-3
R3.08	Tableau de bord commercial
R3.09	Psychologie sociale du travail
R3.10	Anglais appliqué au commerce-3
R3.11	LV2 appliqué au commerce-3
R3.12	Ressources et culture numériques-3
R3.13	Expression Communication Culture-3
R3.14	Projet personnel professionnel -3
R3.15	Transition Écologique Éthique & Sociale TEES : Développement durable et RSE
SAÉ - TRONC COMMUN	
SAÉ3.01	Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation**
SAÉ3 Portfolio S3	Portfolio-S3
RESSOURCES - SAÉ - PARCOURS	
BDMRC - BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT	
R3.BDMRC.15	Marketing B2B
R3.BDMRC.16	Fondamentaux de la relation client
SAÉ3.BDMRC.02	Démarche de création ou de reprise d'entreprise
SAÉ3.BDMRC.03	Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur
MDEE - MARKETING DIGITAL, E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT	
R3.MDEE.15	Stratégie de marketing digital
R3.MDEE.16	Créativité et innovation
SAÉ3.MDEE.02	Démarche de création d'entreprise en contexte digital
SAÉ3.MDEE.03	Analyse d'une activité digitale
MMPV - MARKETING ET MANAGEMENT DU POINT DE VENTE	
R3.MMPV.15	Management de la performance du point de vente
R3.MMPV.16	Marketing du point de vente
SAÉ3.MMPV.02	Démarche d'ouverture d'un point de vente
SAÉ3.MMPV.03	Analyse d'un point de vente ou d'un rayon dans un environnement concurrentiel
SME - STRATÉGIE DE MARQUE ET ÉVÉNEMENTIEL	
R3.SME.15	Marketing de l'évènementiel-1
R3.SME.16	Fondamentaux de la communication de marque
SAÉ3.SME.02	Démarche de création d'entreprise dans l'évènementiel ou la communication
SAÉ3.SME.03	Création d'un événement 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	LV2 appliqué au commerce-4
R4.07	Expression Communication Culture-4
R4.08	Projet personnel professionnel-4
R4.09	Transition Écologique Éthique & Sociale 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	
BDMRC - BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT	
R4.BDMRC.09	Fondamentaux du management de l'équipe commerciale
R4.BDMRC.10	Relation client omnicanal
SAÉ4.BDMRC.03	Élaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel
MDEE - MARKETING DIGITAL, E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT	
R4.MDEE.09	Conduite de projet digital
R4.MDEE.10	Stratégie e-commerce
R4.MDEE.11	Business model-1
SAÉ4.MDEE.03	Création de site web
MMPV - MARKETING ET MANAGEMENT DU POINT DE VENTE	
R4.MMPV.09	Merchandising
R4.MMPV.10	Management des équipes-1
R4.MMPV.11	GRC - Gestion de la relation client
SAÉ4.MMPV.03	Propositions d'amélioration du fonctionnement du point de vente et du management de l'équipe
SME - STRATÉGIE DE MARQUE ET ÉVÉNEMENTIEL	
R4.SME.09	Relations publiques et relations presse
R4.SME.10	Organisation et logistique-1
R4.SME.11	Gestion commerciale-1
SAÉ4.SME.03	Organisation d'un événement comme outil de branding

1.6 Les enseignements de la troisième année sont répartis en deux semestres.

Le cinquième semestre et le sixième semestre se déclinent autour de deux unités d'enseignement — UE — communes : UE1 Marketing et UE2 Vente et de deux UE — UE4 & UE5 — qui varient selon les parcours.

Ces UE comprennent chacune un pôle « ressources » (des cours) et un pôle SAÉ (Situation d'Apprentissage et d'Évaluation). Le pôle SAÉ correspond à une mise en situation professionnelle au cours de laquelle l'étudiant développe la compétence visée (par exemple, la vente).



## Marketing et management du point de vente - MMPV

### SEMESTRE 5

#### UE5.1 MARKETING

- Ressources

#### UE5.2 VENTE

- Ressources

#### Management

- Ressources

#### Retail marketing

- Ressources

SAÉ 5.01 Approche omnicanale du point de vente

Portfolio

### SEMESTRE 6

#### UE6.1 MARKETING

- Ressources

#### UE6.2 VENTE

- Ressources

#### Management

- Ressources

#### Retail marketing

- Ressources

Stage

Portfolio

## Stratégie de marque et événementiel - SME

### SEMESTRE 5

#### UE5.1 MARKETING

- Ressources

#### UE5.2 VENTE

- Ressources

#### Branding

- Ressources

#### Événementiel

- Ressources

SAÉ 5.01 Projet de communication événementielle

Portfolio

### SEMESTRE 6

#### UE6.1 MARKETING

- Ressources

#### UE6.2 VENTE

- Ressources

#### Branding

- Ressources

#### Événementiel

- Ressources

Stage

Portfolio

Les ressources, les SAÉ associées à chaque UE de BUT 3 sont détaillées dans le tableau ci-dessous, pour les semestres 5 et 6 :

S5 - RESSOURCES - TRONC COMMUN	
R5.01	Stratégie d'entreprise-1
R5.02	Négocier dans des contextes spécifiques-1
R5.03	Financement et régulation de l'économie
R5.04	Droit des activités commerciales-2
R5.05	Analyse financière
R5.06	Anglais appliqué au commerce-5
R5.07	LV2 appliqué au commerce 5
R5.08	Expression Communication Culture 5
R5.09	Projet personnel professionnel PPP-5
R5.10	Transition Écologique Éthique & Sociale TEES : Développement durable et RSE
SAÉ - TRONC COMMUN	
SAÉ5.Portfolio	Portfolio-S5
RESSOURCES - SAÉ - PARCOURS	
BDMRC - BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT	
R5.BDMRC.10	RCN appliquées au business développement et au management de la relation client
R5.BDMRC.11	Développement des pratiques managériales
R5.BDMRC.12	Management de la valeur client
R5.BDMRC.13	Marketing des services
R5.BDMRC.14	Pilotage de l'équipe commerciale
SAÉ5.BDMRC.01	Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise
MDEE - MARKETING DIGITAL, E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT	
R5.MDEE.10	Ress & Cultures Numériques appliquées au marketing digital à l'e-business et à l'entrepreneuriat
R5.MDEE.11	Management de la créativité et de l'innovation
R5.MDEE.12	Référencement
R5.MDEE.13	Stratégie social media et e-CRM
R5.MDEE.14	Business model-2
R5.MDEE.15	Stratégie de contenu et rédaction web
R5.MDEE.16	Logistique et supply chain
SAÉ5.MDEE.01	Développement d'un projet digital
MMPV - MARKETING ET MANAGEMENT DU POINT DE VENTE	
R5.MMPV.10	Ress & Cultures Numériques appliquées au marketing et management du point de vente
R5.MMPV.11	Parcours expérience client
R5.MMPV.12	Management d'équipe-2
R5.MMPV.13	Supply chain
R5.MMPV.14	Droit de la distribution
R5.MMPV.15	Trade marketing
SAÉ5.MMPV.01	Approche omnicanale du point de vente
SME - STRATÉGIE DE MARQUE ET ÉVÉNEMENTIEL	
R5.SME.10	Ress & Cultures Numériques appliquées à la stratégie de marque et à l'événementiel
R5.SME.11	Stratégie de développement de marque-1
R5.SME.12	Marketing digital de la marque
R5.SME.13	Gestion commerciale-2
R5.SME.14	Organisation et logistique-2
R5.SME.15	Conception graphique
R5.SME.16	Marketing de l'événementiel-2
SAÉ5.SME.01	Projet de communication événementiel

S6 - RESSOURCES - TRONC COMMUN	
R6.01	Stratégie d'entreprise 2
R6.02	Négocier dans des contextes spécifiques 2
SAÉ - TRONC COMMUN	
SAÉ6.Portfolio	Portfolio-S6
RESSOURCES - SAÉ - PARCOURS	
BDMRC - BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT	
R6.BDMRC.03	Management des comptes-clés (KAM)
R6.BDMRC.04	Nouveaux comportements des clients
SAÉ6.STAGE	Stage
MDEE - MARKETING DIGITAL, E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT	
R6.MDEE.03	Trafic management - Analyse d'audience
R6.MDEE.04	Formalisation et sécurisation d'un business model
SAÉ6.STAGE	Stage
MMPV - MARKETING ET MANAGEMENT DU POINT DE VENTE	
R6.MMPV.03	Droit du travail et relations sociales dans l'entreprise
R6.MMPV.04	Prise de décision - pilotage
SAÉ6.STAGE	Stage
SME - STRATÉGIE DE MARQUE ET ÉVÉNEMENTIEL	
R6.SME.03	Stratégie de développement de marque
R6.SME.04	Évènementiel sectoriel
SAÉ6.STAGE	Stage

## 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 formulaire sur CELENE au plus tard dans les 24 heures suivant son 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 COMPÉTENCES

### 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 MDWÉtudiant, 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 leur 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 de 1<sup>e</sup> année est de 3 semaines au semestre 2.

La durée du stage de 2<sup>e</sup> année est de 7 semaines au semestre 4.

La durée du stage de 3<sup>e</sup> année est de 16 semaines au semestre 6.

**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** Le stage du semestre 4 a pour but d'apporter un soutien à l'activité d'un service ou d'une organisation dans le cadre d'une ou de plusieurs missions définies en amont du stage, de mobiliser l'ensemble des connaissances et des compétences dans un contexte professionnel pour analyser les besoins, proposer des solutions et en rendre compte.

**5.6** Le stage du semestre 6 doit permettre à l'étudiant.e d'agir en tant que collaborateur ou collaboratrice d'un cadre intermédiaire dans un service ou une organisation en contribuant à l'activité de l'organisation et à ses résultats. Les travaux du ou de la stagiaire sont supervisés par un encadrant de l'organisme d'accueil.

**5.7** La SAÉ Stage des semestres 2, 4 et 6 feront l'objet d'une évaluation, dont les conditions seront explicitées par le 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 2023-2024.

Le conseil de département pourra décider, le cas échéant, des modifications éventuelles à lui apporter.