


Modalités du Contrôle des Connaissances et des Compétences

—

Spécifique Département TC Valenciennes

Année universitaire 2023-2024

Département	<p>TC Valenciennes</p> 
Diplômes préparés dans le département	<ul style="list-style-type: none">- BUT Techniques de Commercialisation- LP CPBA (opérée au Lycée Wallon)

Maquette du BUT TC-Valenciennes

BUT 1^{ère} année :

	N° du BC	BC1	BC2	BC3									
	intitulé court du BC	Marketing	Vente	Communication									
	intitulé long du BC												
	N° de l'UE	UE3.1	UE3.2	UE3.3	Total ECTS semestre								
	ECTS	11	11	8	30								
Semestre 1	intitulé court de l'UE				FI				FA				
	intitulé long de l'UE				PRJ	CM	TD	TP	PRJ	CM	TD	TP	
		Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE									
Situer une offre simple sur un marché	SAE 1	6						12				20	
Démarche de prospection	SAE 2		6					12				20	
Création d'un support « print »	SAE 3			5				10				20	
	% SAE	40%	43%	40%									
Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	R1	2,5					35			5		30	
Fondamentaux de la vente	R2		3				20	6,5		2		18	
Fondamentaux de la communication commerciale	R3			2			20			2		16	
Etudes Marketing 1	R4	0,5		0,5			20			4		14	
Environnement économique de l'entreprise	R5	1					16,5			3		14	
Environnement juridique de l'entreprise	R6	0,5		1			16,5			4		14	
Techniques quantitatives et représentations	R7	0,5	1,5				10	7,5		4		14	
Eléments financiers de l'entreprise	R8	0,5	0,5				12			2		10	
Rôle et organisation de l'entreprise	R9	1					12			2		10	
Initiation à la conduite de projet	R10		0,5	0,5			4	4		2		6	
Langue A appliquée au commerce - 1	R11	0,5		1			10	20		4		16	
Langue B appliquée au commerce - 1	R12	0,5		1			10	10		4		16	
Ressources et culture numériques - 1	R13	0,5	1	0,5			10	9		4		16	
Expression Communication Culture - 1	R14	0,5	1	0,5			10	10		4		16	
Projet personnel et professionnel	R15	0,5	0,5	0,5				6		2		12	
	Portfolio							10				4,5	
	%ressource	60%	57%	60%	0	0	206	117	0	48	287	0	

Semestre 2	N° de l'UE	UE3.1	UE3.2	UE3.3	Total ECTS semestre							
	ECTS	11	11	8	30							
int. Long SAE/ressource	intitulé court de l'UE	Marketing	Vente	Communication	FI				FA			
	intitulé long de l'UE	Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE	PRJ	CM	TD	TP	PRJ	CM	TD	TP
	SAE 1	3					10	9			20	
	SAE 2		3				10	9			20	
	SAE 3			2			10	9			20	
	SAE 4	1	1	1			15	5			20	
	SAE 5	1	1	1								
	% SAE	33%	36%	33%								
	R1	2					20			4	14	
	R2		3				7,5	7,5		2	12	
	R3			2,5			20			4	14	
	R4	1,5					14	3,5		2	12	
	R5	0,5	0,5	0,5			15			4	14	
	R6	0,5	0,5	0,5			15	6		4	13	
	R7	0,5	0,5	0,5			12	6		2	8	
	R8	1					15			2	12	
	R9		0,5	0,5			15			4	14	
	R10	0,5	0,5				6	4		2	8	
	R11	0,5	0,5	0,5			10	20		3	10	
	R12	0,5	0,5	0,5			10	10		3	10	
	R13	0,5	0,5	0,5			9	10		4,5	13,5	
	R14	0,5	0,5	0,5			10	10		4,5	13,5	
	R15	0,5	0,5	0,5			2	5		2	6	
	PORTFOLIO	Portefolio	1	1			5				12	
	%ressource	67%	64%	67%	0	0	231	114	0	47	266	0

BUT 2^{ème} année :

Parcours 1

N° du BC	BC1	BC2	BC3				Total ECTS semestre							
intitulé court du BC	Marketing	Vente	Communication											
intitulé long du BC														
N° de l'UE	UE3.1	UE3.2	UE3.3	UE 3.4	UE 3.5									
ECTS	7	7	8	4	4	30								
Semestre 3	intitulé court de l'UE					FI				FA				
int. Long SAE/ressource	intitulé long de l'UE	Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE		PRJ	CM	TD	TP	PRJ	CM	TD	TP	
	SAE 1							20	10				10	
	SAE 2	7	6	6	0,5	0,5		20	10				10	
	SAE 3				5	5		20	10				10	
	% SAE	41%	43%	43%	52%	52%								
	R1	2						20					16,5	
	R2		3					20	10				15	
	R3			3				20					16,5	
	R4	1,5						10	6				15	
	R5	1,5						16,5					13,5	
	R6	0,5	0,5	0,5				16,5					12	
	R7	0,5	0,5	0,5				16,5	5				15	
	R8	0,5	0,5	0,5				20	4				12	
	R9	1						16,5					12	
	R10	0,5	1	1				10	12				16,5	
	R11	0,5	1	1				12	10				16,5	
	R12	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		18					12	
	R13	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		10	10				15	
	R14	0,5	0,5	0,5				10	10				6	
	R15				4			20					15	
	R16					4		20					15	
	Portfolio	Portefolio						3					3	
	%ressource	59%	57%	57%	48%	48%	0	0	316	100	0	0	226,5	30

Semestre 4		N° de l'UE	UE4.1	UE4.2	UE4.3	UE4.4	UE4.5	Total ECTS semestre							
		ECTS	6	6	6	6	6	30							
int. Long SAE/ressource		intitulé court de l'UE						FI				FA			
		intitulé long de l'UE						PRJ	CM	TD	TP	PRJ	CM	TD	TP
			Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE			Coeff dans l'UE								
Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation		SAE 1	6	1	1						30	5			10
Pilotage commercial d'une organisation		SAE 2	1	1	1						20	5			10
Création de site web		SAE 3					3	3			20	5			10
		Stage	2	2	2	2	2	2							
		% SAE	60%	40%	40%	45%	45%								
Stratégie Marketing		R1	3								20				16,5
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur		R2		3							20	10			15
Conception d'une campagne de communication		R3			3						20				16,5
Droit du travail		R4	0,5	0,5	0,5						16,5				7,5
LVA : Anglais appliqué au commerce		R5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5			10	12			16,5
LVB appliquée au commerce		R6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5			10	10			16,5
Expression communication culture		R7	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5			10	10			13,5
PPP		R8				0,5	0,5				2	10			4
Conduite de projet digital		R9				1,5					20				16,5
Stratégie e-commerce		R10				1,5					20				14
Business model		R11					3				20				14
Portfolio		Portfolio	1	1	1	1	1				30				
		%ressource	40%	60%	60%	55%	55%	0	0	268,5	67	0	0	180,5	0

Parcours 2 :

Semestre 3		N° du BC	BC1	BC2	BC3	BC4	BC5	Total ECTS semestre							
		intitulé court du BC						30							
		intitulé long du BC													
		N° de l'UE	UE3.1	UE3.2	UE3.3	UE 3.4	UE 3.5								
		ECTS	7	7	8	4	4								
int. Long SAE/ressource		intitulé court de l'UE						FI							
		intitulé long de l'UE						PRJ	CM	TD	TP				
			Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE								
Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation		SAE 1									20	10			
Démarche de création d'entreprise à l'international		SAE 2	7	6	6	0,5	0,5				20	10			
Etude et sélection des marchés pour déployer l'offre		SAE 3				5	5				20	10			
		% SAE	41%	43%	43%	52%	52%								
Marketing Mix		R1	2								20				
Entretien de vente		R2		3							20	10			
Principes de la communication digitale		R3			3						20				
Etudes marketing		R4	1,5								10	6			
Environnement économique international		R5	1,5								16,5				
Droit des activités commerciales		R6	0,5	0,5	0,5						16,5				
Techniques quantitatives et représentations		R7	0,5	0,5	0,5						16,5	5			
Tableau de bord commercial		R8	0,5	0,5	0,5						20	4			
Psychologie sociale du travail		R9	1								16,5				
LVA - Anglais		R10	0,5	1	1						10	12			
LVB - Espagnol / Allemand		R11	0,5	1	1						12	10			
Ressources et culture numériques		R12	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5				18				
Expression Communication Culture		R13	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5				10	10			
Projet personnel et professionnel		R14	0,5	0,5	0,5						10	10			
Stratégie et veille à l'international		R15				4					20				
Marketing et vente à l'international		R16					4				20				
Portfolio		Portfolio											3		
		%ressource	59%	57%	57%	48%	48%	0	0	316	100				

Semestre 4		N° de l'UE	UE4.1	UE4.2	UE4.3	UE4.4	UE4.5	Total ECTS semestre			
		ECTS	6	6	6	6	6	30			
int. Long SAE/ressource	intitulé court de l'UE							FI			
	intitulé long de l'UE							PRJ	CM	TD	TP
			Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE				
Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAE 1		1	1	1					30	5
Pilotage commercial d'une organisation	SAE 2		1	1	1					20	5
Développement de l'offre à l'international	SAE 3					3	3			20	5
		Stage	2	2	2	2	2				
		% SAE	40%	40%	40%	45%	45%				
Stratégie Marketing	R1		3							20	
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	R2			3						20	10
Conception d'une campagne de communication	R3				3					20	
Droit du travail	R4		0,5	0,5	0,5					16,5	
LVA : Anglais appliqué au commerce	R5		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5			10	12
LVB appliquée au commerce	R6		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5			10	10
Expression communication culture	R7		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5			10	10
PPP	R8					0,5	0,5			2	10
Stratégie achats	R9					1,5				18	
Techniques du commerce international	R10						3			20	
Management interculturel	R11					1,5				20	
Portfolio	Portfolio		1	1	1	1	1			30	
		%ressource	60%	60%	60%	55%	55%	0	0	266,5	67

Parcours 3 :

		N° du BC	BC1	BC2	BC3	BC4	BC5	Total ECTS semestre				
		intitulé court du BC						30				
		intitulé long du BC										
		N° de l'UE	UE3.1	UE3.2	UE3.3	UE 3.4	UE 3.5					
		ECTS	7	7	8	4	4					
Semestre 3		intitulé court de l'UE						FI				
int. Long SAE/ressource		intitulé long de l'UE						PRJ	CM	TD	TP	
			Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE					
Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commerce	SAE 1										10	
Démarche de création ou de reprise d'entreprise	SAE 2		7	6	6	0,5	0,5				10	
Dvpt d'une expertise commerciale basé sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur	SAE 3					5	5				10	
		% SAE	41%	43%	43%	52%	52%					
Marketing Mix	R1		2								16,5	
Entretien de vente	R2			3							15	
Principes de la communication digitale	R3				3						16,5	
Etudes marketing	R4		1,5								15	
Environnement économique international	R5		1,5								13,5	
Droit des activités commerciales	R6		0,5	0,5	0,5						12	
Techniques quantitatives et représentations	R7		0,5	0,5	0,5						15	
Tableau de bord commercial	R8		0,5	0,5	0,5						12	
Psychologie sociale du travail	R9		1								12	
LVA - Anglais	R10		0,5	1	1						16,5	
LVB - Espagnol / Allemand	R11		0,5	1	1						16,5	
Ressources et culture numériques	R12		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5				12	
Expression Communication Culture	R13		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5				15	
Projet personnel et professionnel	R14		0,5	0,5	0,5						6	
Marketing B to B	R15					4					10	
Fondamentaux de la relation client	R16						4				12	
Portfolio	Portfolio										3	
		%ressource	59%	57%	57%	48%	48%	0	0	0	218,5	30

Semestre 4	N° de l'UE	UE4.1	UE4.2	UE4.3	UE4.4	UE4.5	Total ECTS semestre							
	ECTS	6	6	6	6	6	30							
	intitulé court de l'UE						FI				FA			
int. Long SAE/ressource	intitulé long de l'UE						PRJ	CM	TD	TP	PRJ	CM	TD	TP
		Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE								
Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de pilotage commercial d'une organisation	SAE 1	1	1	1										20
Pilotage commercial d'une organisation	SAE 2	1	1	1										20
Elaboration d'un plan d'action commercial et relationnel	SAE 3				3	3								20
	Stage	2	2	2	2	2								
	% SAE	40%	40%	40%	45%	45%								
Stratégie Marketing	R1	3												16,5
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	R2		3											15
Conception d'une campagne de communication	R3			3										16,5
Droit du travail	R4	0,5	0,5	0,5										7,5
LVA : Anglais appliqué au commerce	R5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5								16,5
LVB appliquée au commerce	R6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5								16,5
Expression communication culture	R7	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5								13,5
PPP	R8				0,5	0,5								4
Fondamentaux management d'équipe	R9				3									16,5
Relation client omnicanale	R10					3								16,5
	Portfolio	1	1	1	1	1								
	%ressource	60%	60%	60%	55%	55%	0	0	0	0	0	0	0	199

Parcours 4 :

	N° du BC	BC1	BC2	BC3	BC4	BC5	Total ECTS semestre							
	intitulé court de l'UE						30							
	intitulé long de l'UE						FI				FA			
	N° de l'UE	UE3.1	UE3.2	UE3.3	UE3.4	UE3.5								
	ECTS	7	7	8	4	4								
Semestre 3	intitulé court de l'UE						FI				FA			
int. Long SAE/ressource	intitulé long de l'UE						PRJ	CM	TD	TP	PRJ	CM	TD	TP
		Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE								
Pilotage d'un projet en déployant les techniques de démarche de création d'entreprise dans l'évènementiel ou la communication	SAE 1								20	10	1	2		
Démarche de création d'entreprise dans l'évènementiel ou la communication	SAE 2	7	6	6	0,5	0,5			20	10	1	2		
Création d'un évènement comme outil de branding	SAE 3				5	5			20	10	1	2		
	% SAE	41%	43%	43%	52%	52%								
Marketing Mix	R1	2							20		1			
Entretien de vente	R2		3						20	10	1	2		
Principes de la communication digitale	R3			3					20		1			
Etudes marketing	R4	1,5							10	6	1	2		
Environnement économique international	R5	1,5							16,5		1			
Droit des activités commerciales	R6	0,5	0,5	0,5					16,5		1			
Techniques quantitatives et représentations	R7	0,5	0,5	0,5					16,5	5	1	2		
Tableau de bord commercial	R8	0,5	0,5	0,5					20	4	1	2		
Psychologie sociale du travail	R9	1							16,5		1			
LVA - Anglais	R10	0,5	1	1					10	12	1	2		
LVB - Espagnol / Allemand	R11	0,5	1	1					12	10	1	2		
Ressources et culture numériques	R12	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5			18		1			
Expression Communication Culture	R13	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5			10	10	1	2		
Projet personnel et professionnel	R14	0,5	0,5	0,5					10	10	1	2		
Marketing de l'évènementiel 1	R15				4				20		1			
Fondamentaux de la communication de marque	R16								20		1			
Portfolio	Portfolio										3			2
	%ressource	59%	57%	57%	48%	48%	0	0	316	100				

Semestre 4		N° de l'UE	UE4.1	UE4.2	UE4.3	UE4.4	UE4.5	Total ECTS semestre						
		ECTS	6	6	6	6	6	30						
		intitulé court de l'UE												
int. Long SAE/ressource		intitulé long de l'UE							FI				nb TD	nb TP
			Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE	PRJ	CM	TD	TP			
Evaluation de la performance du projet en déployant	SAE 1		1	1	1					30	5	1	2	
Pilotage commercial d'une organisation	SAE 2		1	1	1					20	5	1	2	
Organisation d'un événement comme outil de branding	SAE 3					3	3			20	5	1	2	
	Stage		2	2	2	2	2							
	% SAE		40%	40%	40%	45%	45%							
Stratégie Marketing	R1		3							20		1		
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	R2			3						20	10	1	2	
Conception d'une campagne de communication	R3				3					20		1		
Droit du travail	R4		0,5	0,5	0,5					16,5		1		
LVA : Anglais appliqué au commerce	R5		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5			10	12	1	2	
LVB appliquée au commerce	R6		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5			10	10	1	2	
Expression communication culture	R7		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5			10	10	1	2	
PPP	R8					0,5	0,5			2	10	1	2	
Relations publiques et relations presse	R9					3				20		1		
Organisation et logistique 1	R10						2			20	4	1	2	
Gestion commerciale 1	R11						1			20		1		
Portfolio	Portfolio		1	1	1	1	1			30		1		
	%ressource		60%	60%	60%	55%	55%	0	0	268,5	71			

BUT 3^{ème} année :

Parcours 1

		intitulé long du BC										intitulé court du BC						total ECTS semestre			
		N° de l'UE		UE5.1	UE5.2	UE5.3	UE5.4	UE5.5													
		ECTS		5	5	0	10	10													
Semestre 5		intitulé court de l'UE		Marketing		Vente		Communication		Marketing digital		E-business et									
int. Long SAE/ressource	int. Court SAE/ressource	Elément mutualisé	parcours avec lequel l'élément est mutualisé	intitulé long de l'UE	Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE	Autonomie	vol PRJ non rémunéré pour affichage EDT	vol CM	vol TD	vol TP	vol CM	vol TD	vol TP				
TCYFIS5-Developpement d'un projet digital				SAE1	8	8		7	7	105		80	15	0							
				Σ SAE	44%	50%	0%	52%	34%												
R5.01 Stratégie d'entreprise 1				R5.01	3												20				
R5.02 Négocier dans des contextes spécifiques 1				R5.02		3											20	12			
R5.03 Financement et régulation de l'économie				R5.03	2												15				
R5.04 Droit des activités commerciales - 2				R5.04	1	1											15				
R5.05 Analyse financière				R5.05	1	1											15	4			
R5.05 Anglais appliqué au commerce - 5				R5.06	0,5	0,5		0,5	0,5								15	8			
R5.07 LVE appliquée au commerce - 5				R5.07	0,5	0,5		0,5	0,5								15	8			
R5.08 Expression, communication, culture - 5				R5.08	1	1											20	8			
R5.09 PPP - 5				R5.09	0,5	0,5		0,5	0,5								10				
R5.MDEE.10 Ressources et culture numérique	RCM appliquées au marketing digital à l'e-business et à l'entrepreneuriat			R5.MDEE.10				0,5	0,5								15	6			
R5.MDEE.11 Management de la créativité	Management de la créativité et de l'innovation			R5.MDEE.11					1,5								15	6			
R5.MDEE.12 Piéférencement	Piéférencement			R5.MDEE.12					1,5								21	8			
R5.MDEE.13 Stratégie social media et e-crm	Stratégie social media et e-CRM			R5.MDEE.13					1,5								17	6			
R5.MDEE.14 Business Model - 2	Business model-2			R5.MDEE.14						2							20				
R5.MDEE.15 Stratégie de contenu et rédaction web	Stratégie de contenu et rédaction web			R5.MDEE.15													17	6			
R5.MDEE.16 Logistique et supply chain	Logistique et supply chain			R5.MDEE.16					0,5								15				
MODULE POLYTECHNIQUE				MP	0,5	0,5			7												
Portfolio S5				Portfolio	0	0			0								20				
				Σ Ressource	56%	50%	0%	49%	63%			105	0	365	87	0	0	0			
		Bloc de compétence N° du BC										BC1	BC2	BC3	BC4	BC5					
		intitulé long du BC																			
		N° de l'UE		UE6.1	UE6.2	UE6.3	UE6.4	UE6.5													
		ECTS		5	5	0	10	10													
Semestre 6		intitulé court de l'UE																			
int. Long SAE/ressource	int. Court SAE/ressource	Elément mutualisé	parcours avec lequel l'élément est mutualisé	intitulé long de l'UE	Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE	Autonomie	vol PRJ non rémunéré pour affichage EDT	vol CM	vol TD	vol TP	vol CM	vol TD	vol TP				
Stage MDEE - marketing digital - e-business - entrepreneurial - S6				SAE1	3	1		4	4								20				
Portfolio		6	0	Portfolio	3	3		3	3			65					20	5			
				Σ SAE	60%	60%	0%	60%	60%												
R6.01 Stratégie d'entreprise - 2	Stratégie d'entreprise 2			R6.01	2	0		0	0								15				
R6.02 Négocier dans des contextes spécifiques 2	Négocier dans des contextes spécifiques 2			R6.02	0	2		0	0								15	10			
R6.MDEE.03 Trafic management - analyse d'audience				R6.MDEE.03				4	0								20	7			
R6.MDEE.04 Formalisation et sécurisation d'un business model				R6.MDEE.04				0	4								15				
				Σ Ressource	40%	40%	0%	40%	40%			65	0	105	22	0	0	0			

Parcours 2 :

				initulé long du BC									
				N° de l'UE	UE5.1	UE5.2	UE5.3	UE5.4	UE5.5				
				ECTS	5	5	0	10	10				
				initulé court de l'UE						FA			
				initulé long de l'UE						vol CM	vol TD	vol TP	
int. Long SAE/ressource	int. Court SAE/res	Elément mutualisé	parcours avec lequel l'élément est mutualisé		Coef dans l'U	Coef dans l'U	Coef dans l'U	Coef dans l'U	Coef dans l'U	Autonomie			
TCVFASS-Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise				SAE 1	8	8	0	7	7	105	80	15	
				% SAE	44%	50%	0%	54%	50%				
RS.01 Stratégie d'entreprise - 1				RS.01	3						20		
RS.02 Négocier dans des contextes spécifiques - 1				RS.02		3					20	12	
RS.03 Financement et régulation de l'économie				RS.03	2						15		
RS.04 Droit des activités commerciales - 2				RS.04	1	1					15		
RS.05 Analyse financière				RS.05	1	1					15	4	
RS.06 Anglais appliqué au commerce - 5				RS.06	0,5	0,5		0,5	0,5		15	8	
RS.07 LVB appliquée au commerce - 5				RS.07	0,5	0,5		0,5	0,5		15	8	
RS.08 Expression, communication, culture - 5				RS.08	1	1					20	8	
RS.09 PPP - 5				RS.09	0,5	0,5		0,5	0,5		10		
RS.BDMRC.10 Ressources et culture numériques appliquées au business développement et management de la				RS.BDMRC.10				0,5	0,5		15	6	
RS.BDMRC.11: Développement des pratiques managériales				RS.BDMRC.11				2	0		25	6	
RS.BDMRC.12: Management de la valeur client				RS.BDMRC.12				0	2		25	6	
RS.BDMRC.13: Marketing des services				RS.BDMRC.13				0	3		30	6	
RS.BDMRC.14: Pilotage de l'équipe commerciale				RS.BDMRC.14				2	0		25	8	
MODULE POLYTECHNIQUE				MP	0,5	0,5							
Portfolio S5				Portfolio	0	0		0	0		20		
				% Ressource	56%	50%	0%	46%	50%	105	365	87	
				Bloc de compétences N° du BC									
				BC1	BC2	BC3	BC4	BC5					
				initulé court du BC									
				initulé long du BC									
				N° de l'UE	UE6.1	UE6.2	UE6.3	UE6.4	UE6.5				
				ECTS	7	3	4	6	5				
				initulé court de l'UE						FA			
				initulé long de l'UE						vol CM	vol TD	vol TP	
int. Long SAE/ressource	int. Court SAE/res	Elément mutualisé	parcours avec lequel l'élément est mutualisé		Coef dans l'U	Coef dans l'U	Coef dans l'U	Coef dans l'U	Coef dans l'U	Autonomie			
Stage.BDMRC - Business développement et management de la relation client S6				SAE 1	1	1		4	4	60	20		
Portfolio				Portfolio	2	2		2	2	65	20	5	
				% SAE	60%	60%	#DIV/0!	60%	60%				
R6.01: Stratégie d'entreprise - 2				Stratégie d'entreprise 2	R6.01	2	0		0	0	15		
R6.02: Négocier dans des contextes spécifiques				Négocier dans des contextes spécifiques 2	R6.02	0	2		0	0	15	10	
R6.BDMRC.03: Management des comptes-clés (KAM)					R6.BDMRC.03				4	0	20	7	
R6.BDMRC.04: Nouveaux comportements des clients					R6.BDMRC.04				0	4	15		
				% Ressource	40%	40%	#DIV/0!	40%	40%	125	105	22	

Parcours 4 :

		Bloc de compétence																				
		N° du BC	BC1	BC2	BC3	BC4	BC5															
		inititulé court du BC																				
		inititulé long de l'UE																				
		N° de l'UE	UE5.1	UE5.2	UE5.3	UE5.4	UE5.5	tal ECTS semestre														
		ECTS	5	5	0	10	10	30														
Semestre 5		inititulé court de l'UE					FI							FA								
int. Long SAE/ressource	int. Court SAE/ressource	Elément mutualisé	avec lequel l'élément est mutualisé		inititulé long de l'UE		Coef dans FI		Coef dans FI		Coef dans FI		Coef dans FI		Autonomie		vol CM	vol TD	vol TP	vol CM	vol TD	vol TP
TCVFIS-Projet de communication événementielle			SAE 1	3											105		80	15	0			
			SAE 2																			
			% SAE	44%		50%	0%		52%		52%											
RS.01 Stratégie d'entreprise - 1			RS.01	3																		
RS.02 Négocier dans des contextes spécifiques - 1			RS.02	3																		
RS.03 Financement et régulation de l'économie			RS.03	2																		
RS.04 Droit des activités commerciales - 2			RS.04	3																		
RS.05 Analyse financière			RS.05	3																		
RS.06 Anglais appliqué au commerce - 5			RS.06	0,5	0,5		0,5	0,5														
RS.07 LVB appliquée au commerce - 5			RS.07	0,5	0,5		0,5	0,5														
RS.08 Expression, communication, culture - 5			RS.08	1	1																	
RS.09 PPP - 5			RS.09	0,5	0,5		0,5	0,5														
RS.SME.10 Ressources et culture numériques appliquées à la stratégie de marque et à l'événementiel			RS.SME.10				0,5	0,5														
RS.SME.11 Stratégie de développement de la marque - 1			RS.SME.11																			
RS.SME.12 Marketing digital de la marque			RS.SME.12							2,5												
RS.SME.13 Gestion commerciale - 2			RS.SME.13								0,5											
RS.SME.14 Organisation et logistique - 2			RS.SME.14									1										
RS.SME.15 Conception graphique			RS.SME.15										1,5									
RS.SME.16 Marketing de l'événementiel - 2			RS.SME.16											1,5								
MODULE POLYTECHNIQUE			MP	0,5	0,5																	
Portfolio-S6			Portfolio	0	0					0	0											
			%ressource	56%	50%		0%	48%	48%						105	0	365	87	0	0	0	0
		Bloc de compétence																				
		N° du BC	BC1	BC2	BC3	BC4	BC5															
		inititulé court du BC																				
		inititulé long de l'UE																				
		N° de l'UE	UE6.1	UE6.2	UE6.3	UE6.4	UE6.5	tal ECTS semestre														
		ECTS	5	5	0	10	10	30														
Semestre 6		inititulé court de l'UE					FI							FA								
int. Long SAE/ressource	int. Court SAE/ressource	Elément mutualisé	avec lequel l'élément est mutualisé		inititulé long de l'UE		Coef dans FI		Coef dans FI		Coef dans FI		Coef dans FI		Autonomie		vol CM	vol TD	vol TP	vol CM	vol TD	vol TP
Stage - stratégie de marque et événementiel - S6			SAE 1																			
Portfolio			Portfolio	3	3																	
			% SAE	60%	60%		0%		60%		60%											
RS.01: Stratégie d'entreprise - 2	Stratégie d'entreprise 2		RS.01	3	0		0	0														
RS.02: Négocier dans des contextes spécifiques	Négocier dans des contextes spécifiques 2		RS.02	0	2		0	0														
RS.SME.03: Stratégie de développement de la marque - 2			RS.SME.03																			
RS.SME.04: Evénementiel			RS.SME.04																			
			%ressource	40%	40%		0%	40%	40%						0	0	105	12	0	0	0	0

Détails concernant la notation de l'activité en entreprise en FI et FA:

BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION - 2ème ANNEE

Pré-rentree 10h30		Date début de formation le 4 septembre 2023		Fermures universitaires		Soutenances	
Période IUT		Date fin de formation le 28 juin 2023		Vacances scolaires		stage 8 sem	
DS							

Calendrier 2023 - 2024												
Septembre	Octobre	Novembre	Decembre	Janvier	Fevrier	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Aout	
1 V	1 D	1 M TOUSSAINT	1 V	1 L Jour de l'an	1 J	1 V	1 Pâques	1 J	1 S	1 L	1 J	
2 S	2 L S5	2 J	2 S	2 M	2 V	2 S	2 M	2 J	2 D	2 M	2 J	
3 D	3 M	3 V	3 D	3 M	3 S	3 D	3 M	3 J	3 L	3 M	3 S	
4 L Pré-rentree	4 M	4 S	4 L S12	4 J	4 D	4 L	4 J	4 S	4 M	4 J	4 D	
5 M S1	5 J	5 D DS Amidi	5 M	5 V	5 L S5	5 M	5 J	5 D	5 M	5 V	5 J	
6 M	6 V	6 L S8	6 M	6 S	6 M	6 V	6 S	6 J	6 J	6 S	6 M	
7 J	7 S	7 M	7 J	7 D	7 M	7 J	7 D	7 M	7 V	7 D	7 M	
8 V	8 D	8 M	8 V	8 L S1	8 J	8 S DS Amidi	8 V	8 L	8 S	8 L	8 J	
9 S	9 L S6	9 J	9 S	9 M	9 V	9 S	9 M	9 J Ascension	9 D	9 M	9 J	
10 D	10 M	10 V	10 D	10 M	10 S	10 D	10 M	10 V	10 L	10 M	10 S	
11 L S2	11 M	11 S Armistice 18	11 L	11 J	11 D	11 S8	11 J	11 S	11 M	11 J	11 D	
12 M	12 J	12 D	12 M	12 V	12 L S6	12 M	12 V	12 D	12 M	12 J	12 D	
13 M	13 V	13 L S9	13 M	13 S	13 M	13 S	13 L	13 J	13 S	13 V	13 D	
14 J	14 S	14 M	14 J DS	14 V	14 M S2	14 D	14 M	14 V	14 L	14 D fête nationale	14 M	
15 V	15 D	15 M	15 V	15 L S2	15 J	15 V	15 L	15 M	15 S	15 L	15 J Assomption	
16 S	16 L S7	16 J	16 S	16 M	16 V	16 S	16 M	16 J	16 D	16 M	16 S	
17 D	17 M	17 V	17 D	17 M	17 S	17 D	17 M	17 V	17 L	17 M	17 S	
18 L	18 M	18 S	18 L	18 J	18 D	18 S9	18 J	18 S	18 M	18 J	18 D	
19 M S3	19 J	19 D DS Amidi	19 M	19 V	19 L S7	19 M	19 V	19 D	19 M	19 V	19 J	
20 M	20 V	20 L S10	20 M	20 S	20 M	20 S	20 J	20 Pentecôte	20 J JURY PEDA	20 S	20 M	
21 J	21 S	21 M	21 J	21 D Ratt DS	21 M	21 M	21 D	21 M	21 V	21 D	21 M	
22 V	22 D	22 M	22 V	22 L S3	22 J DS Amidi	22 V	22 L	22 M	22 S	22 J	22 V	
23 S	23 L	23 J	23 S	23 M	23 V	23 S	23 M	23 J	23 D	23 V	23 S	
24 D	24 M	24 V	24 D	24 M	24 S	24 D	24 M	24 V	24 L	24 M	24 S	
25 L S4	25 M	25 S	25 L NOEL	25 J JURY PEDA	25 D S10	25 L	25 J	25 S	25 M	25 J	25 D	
26 M	26 J	26 D	26 M	26 V	26 L	26 M	26 V	26 D	26 M	26 V	26 L	
27 M	27 V	27 L S11	27 M	27 S	27 M	27 V	27 S	27 J S11	27 J	27 S	27 M	
28 J	28 S	28 M	28 J	28 D	28 M	28 J	28 V	28 M	28 V	28 D	28 M	
29 V	29 D	29 M	29 V	29 L S4	29 J	29 V	29 J	29 M	29 S	29 J	29 V	
30 S	30 L	30 J	30 S	30 M	30 S	30 V	30 J	30 J	30 D	30 M	30 V	
	31 M		31 D	31 M		31 D		31 V		31 M	31 S	

BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION - 3ème ANNEE

Pré-rentree 9h		Date début de formation le 4 septembre 2023		Fermures universitaires		STAGE 14 sem	
Période IUT		Date fin de formation le 28 juin 2024		Vacances scolaires		DS	
Soutenances							

Calendrier 2023 - 2024												
Septembre	Octobre	Novembre	Decembre	Janvier	Fevrier	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Aout	
1 V	1 D	1 M TOUSSAINT	1 V	1 L Jour de l'an	1 J	1 V DS Amidi	1 Pâques	1 J	1 S	1 L	1 J	
2 S	2 L S5	2 J	2 S	2 M	2 V	2 S	2 M	2 J	2 D	2 M	2 J	
3 D	3 M	3 V	3 D	3 M	3 S	3 D	3 M	3 J	3 L	3 M	3 S	
4 L Pré-rentree	4 M	4 S	4 L S12	4 J	4 D	4 L	4 J	4 S	4 M	4 J	4 D	
5 M S1	5 J	5 D DS Amidi	5 M	5 V	5 L S5	5 M	5 J	5 D	5 M	5 V	5 J	
6 M	6 V	6 L S8	6 M	6 S	6 M	6 V	6 S	6 J	6 J	6 S	6 M	
7 J	7 S	7 M	7 J	7 D	7 M	7 J	7 D	7 M	7 V	7 D	7 M	
8 V	8 D	8 M	8 V	8 L S1	8 J	8 S DS Amidi	8 V	8 L	8 S	8 L	8 J	
9 S	9 L S6	9 J	9 S	9 M	9 V	9 S	9 M	9 J Ascension	9 D	9 M	9 J	
10 D	10 M	10 V	10 D	10 M	10 S	10 D	10 M	10 V	10 L	10 M	10 S	
11 L S2	11 M	11 S Armistice 18	11 L	11 J	11 D	11 S	11 J	11 S	11 M	11 J	11 D	
12 M	12 J	12 D	12 M	12 V	12 L	12 M	12 V	12 D	12 M	12 J	12 D	
13 M	13 V	13 L S9	13 M	13 S	13 M	13 S	13 L	13 J	13 S	13 V	13 D	
14 J	14 S	14 M	14 J DS	14 V	14 M S2	14 D	14 M	14 V	14 L	14 D fête nationale	14 M	
15 V	15 D	15 M	15 V	15 L S2	15 J	15 V	15 L	15 M	15 S	15 L	15 J Assomption	
16 S	16 L S7	16 J	16 S	16 M	16 V	16 S	16 M	16 J	16 D	16 M	16 S	
17 D	17 M	17 V	17 D	17 M	17 S	17 D	17 M	17 V	17 L	17 M	17 S	
18 L	18 M	18 S	18 L	18 J	18 D	18 S	18 J	18 S	18 M	18 J	18 D	
19 M S3	19 J	19 D DS Amidi	19 M	19 V	19 L S7	19 M	19 V	19 D	19 M	19 V	19 J	
20 M	20 V	20 L S10	20 M	20 S	20 M	20 S	20 J	20 Pentecôte	20 J JURY PEDA	20 S	20 M	
21 J	21 S	21 M	21 J	21 D Ratt DS	21 M	21 M	21 D	21 M	21 V	21 D	21 M	
22 V	22 D	22 M	22 V	22 L S3	22 J DS Amidi	22 V	22 L	22 M	22 S	22 J	22 V	
23 S	23 L	23 J	23 S	23 M	23 V	23 S	23 M	23 J	23 D	23 V	23 S	
24 D	24 M	24 V	24 D	24 M	24 S	24 D	24 M	24 V	24 L	24 M	24 S	
25 L S4	25 M	25 S	25 L NOEL	25 J DS JURY PEDA	25 D	25 L	25 J	25 S	25 M	25 J	25 D	
26 M	26 J	26 D	26 M	26 V	26 L	26 M	26 V	26 D	26 M	26 V	26 L	
27 M	27 V	27 L S11	27 M	27 S	27 M	27 V	27 S	27 J	27 J	27 S	27 M	
28 J	28 S	28 M	28 J	28 D	28 M	28 J	28 V	28 M	28 V	28 D	28 M	
29 V	29 D	29 M	29 V	29 L S4	29 J	29 V	29 J	29 M	29 S	29 J	29 V	
30 S	30 L	30 J	30 S	30 M	30 S	30 V	30 J	30 J	30 D	30 M	30 V	
	31 M		31 D	31 M		31 D		31 V		31 M	31 S	

Calendrier de l'apprentissage :

BUT Techniques de Commercialisation (TC)
UPHF, IUT Campus des TERTIALES, Valenciennes

Période IUT

Date début de formation le 04/09/2023
Date fin de formation le 07/07/2026

Fermetures universitaires

Calendrier 2023 - 2024												
Septembre	Octobre	Novembre	Decembre	Janvier	Fevrier	Mars	Avril	Mai	Jun	Juillet	Aout	
1 V	2 S	3 M	4 J	5 V	6 M	7 J	8 M	9 V	10 M	11 J	12 M	13 V
14 M	15 J	16 V	17 S	18 M	19 M	20 J	21 V	22 M	23 J	24 M	25 V	26 M
27 M	28 J	29 V	30 M	1 V	2 S	3 M	4 J	5 V	6 M	7 J	8 M	9 V
10 M	11 J	12 V	13 S	14 M	15 M	16 J	17 V	18 M	19 J	20 M	21 V	22 M
23 M	24 J	25 V	26 M	27 J	28 M	29 V	30 M	1 J	2 S	3 M	4 J	5 V
6 M	7 J	8 V	9 S	10 M	11 M	12 J	13 V	14 M	15 J	16 M	17 V	18 M
19 M	20 J	21 V	22 S	23 M	24 M	25 J	26 V	27 M	28 J	29 M	30 V	31 M
1 V	2 S	3 M	4 J	5 V	6 M	7 J	8 M	9 V	10 M	11 J	12 M	13 V
14 M	15 J	16 V	17 S	18 M	19 M	20 J	21 V	22 M	23 J	24 M	25 V	26 M
27 M	28 J	29 V	30 M	1 V	2 S	3 M	4 J	5 V	6 M	7 J	8 M	9 V
10 M	11 J	12 V	13 S	14 M	15 M	16 J	17 V	18 M	19 J	20 M	21 V	22 M
23 M	24 J	25 V	26 M	27 J	28 M	29 V	30 M	1 J	2 S	3 M	4 J	5 V
6 M	7 J	8 V	9 S	10 M	11 M	12 J	13 V	14 M	15 J	16 M	17 V	18 M
19 M	20 J	21 V	22 S	23 M	24 M	25 J	26 V	27 M	28 J	29 M	30 V	31 M
1 V	2 S	3 M	4 J	5 V	6 M	7 J	8 M	9 V	10 M	11 J	12 M	13 V
14 M	15 J	16 V	17 S	18 M	19 M	20 J	21 V	22 M	23 J	24 M	25 V	26 M
27 M	28 J	29 V	30 M	1 V	2 S	3 M	4 J	5 V	6 M	7 J	8 M	9 V
10 M	11 J	12 V	13 S	14 M	15 M	16 J	17 V	18 M	19 J	20 M	21 V	22 M
23 M	24 J	25 V	26 M	27 J	28 M	29 V	30 M	1 J	2 S	3 M	4 J	5 V
6 M	7 J	8 V	9 S	10 M	11 M	12 J	13 V	14 M	15 J	16 M	17 V	18 M
19 M	20 J	21 V	22 S	23 M	24 M	25 J	26 V	27 M	28 J	29 M	30 V	31 M
1 V	2 S	3 M	4 J	5 V	6 M	7 J	8 M	9 V	10 M	11 J	12 M	13 V
14 M	15 J	16 V	17 S	18 M	19 M	20 J	21 V	22 M	23 J	24 M	25 V	26 M
27 M	28 J	29 V	30 M	1 V	2 S	3 M	4 J	5 V	6 M	7 J	8 M	9 V
10 M	11 J	12 V	13 S	14 M	15 M	16 J	17 V	18 M	19 J	20 M	21 V	22 M
23 M	24 J	25 V	26 M	27 J	28 M	29 V	30 M	1 J	2 S	3 M	4 J	5 V
6 M	7 J	8 V	9 S	10 M	11 M	12 J	13 V	14 M	15 J	16 M	17 V	18 M
19 M	20 J	21 V	22 S	23 M	24 M	25 J	26 V	27 M	28 J	29 M	30 V	31 M

BUT Techniques de Commercialisation (2ème et 3ème années)
UPHF, IUT Campus des TERTIALES, Valenciennes

Période IUT

Date début de formation le 04/09/2023
Date fin de formation le 04/07/2025

Fermetures universitaires

Calendrier 2023 - 2024												
Septembre	Octobre	Novembre	Decembre	Janvier	Fevrier	Mars	Avril	Mai	Jun	Juillet	Aout	
1 V	2 S	3 M	4 J	5 V	6 M	7 J	8 M	9 V	10 M	11 J	12 M	13 V
14 M	15 J	16 V	17 S	18 M	19 M	20 J	21 V	22 M	23 J	24 M	25 V	26 M
27 M	28 J	29 V	30 M	1 V	2 S	3 M	4 J	5 V	6 M	7 J	8 M	9 V
10 M	11 J	12 V	13 S	14 M	15 M	16 J	17 V	18 M	19 J	20 M	21 V	22 M
23 M	24 J	25 V	26 M	27 J	28 M	29 V	30 M	1 J	2 S	3 M	4 J	5 V
6 M	7 J	8 V	9 S	10 M	11 M	12 J	13 V	14 M	15 J	16 M	17 V	18 M
19 M	20 J	21 V	22 S	23 M	24 M	25 J	26 V	27 M	28 J	29 M	30 V	31 M
1 V	2 S	3 M	4 J	5 V	6 M	7 J	8 M	9 V	10 M	11 J	12 M	13 V
14 M	15 J	16 V	17 S	18 M	19 M	20 J	21 V	22 M	23 J	24 M	25 V	26 M
27 M	28 J	29 V	30 M	1 V	2 S	3 M	4 J	5 V	6 M	7 J	8 M	9 V
10 M	11 J	12 V	13 S	14 M	15 M	16 J	17 V	18 M	19 J	20 M	21 V	22 M
23 M	24 J	25 V	26 M	27 J	28 M	29 V	30 M	1 J	2 S	3 M	4 J	5 V
6 M	7 J	8 V	9 S	10 M	11 M	12 J	13 V	14 M	15 J	16 M	17 V	18 M
19 M	20 J	21 V	22 S	23 M	24 M	25 J	26 V	27 M	28 J	29 M	30 V	31 M
1 V	2 S	3 M	4 J	5 V	6 M	7 J	8 M	9 V	10 M	11 J	12 M	13 V
14 M	15 J	16 V	17 S	18 M	19 M	20 J	21 V	22 M	23 J	24 M	25 V	26 M
27 M	28 J	29 V	30 M	1 V	2 S	3 M	4 J	5 V	6 M	7 J	8 M	9 V
10 M	11 J	12 V	13 S	14 M	15 M	16 J	17 V	18 M	19 J	20 M	21 V	22 M
23 M	24 J	25 V	26 M	27 J	28 M	29 V	30 M	1 J	2 S	3 M	4 J	5 V
6 M	7 J	8 V	9 S	10 M	11 M	12 J	13 V	14 M	15 J	16 M	17 V	18 M
19 M	20 J	21 V	22 S	23 M	24 M	25 J	26 V	27 M	28 J	29 M	30 V	31 M
1 V	2 S	3 M	4 J	5 V	6 M	7 J	8 M	9 V	10 M	11 J	12 M	13 V
14 M	15 J	16 V	17 S	18 M	19 M	20 J	21 V	22 M	23 J	24 M	25 V	26 M
27 M	28 J	29 V	30 M	1 V	2 S	3 M	4 J	5 V	6 M	7 J	8 M	9 V
10 M	11 J	12 V	13 S	14 M	15 M	16 J	17 V	18 M	19 J	20 M	21 V	22 M
23 M	24 J	25 V	26 M	27 J	28 M	29 V	30 M	1 J	2 S	3 M	4 J	5 V
6 M	7 J	8 V	9 S	10 M	11 M	12 J	13 V	14 M	15 J	16 M	17 V	18 M
19 M	20 J	21 V	22 S	23 M	24 M	25 J	26 V	27 M	28 J	29 M	30 V	31 M

De manière exceptionnelle, le calendrier 2023-2024 pourra être en copie en fonction des évolutions de l'organisation pédagogique. L'équipe administrative et pédagogique informera l'entreprise par tout moyen et au plus tard un mois avant tout changement significatif.

Licence Professionnelle CPBA :

BLOC	MODULE	INTITULE	THÈME	NOMBRE D'HEURES	ECTS
BLOC 1 Compétences théoriques	Module 1	La banque et le système bancaire	Les acteurs du système bancaire et financier	24.5 H 7 séances de 3.5 H Mercredi après-midi	6
			La banque et le l'entreprise (Analyse financière)	21 H 6 séances de 3.5 H	
	Module 2	L'environnement bancaire et les risques	L'environnement financier et risques	21H 6 séances de 3.5 H	4
			L'économie du risque et l'assurance	21H 6 séances de 3.5 H	
	Module 3	L'environnement juridique et fiscal	L'environnement juridique	24.5H 7 séances de 3.5H 21H	4
			L'environnement fiscal	6 séances de 3.5H	
BLOC 2 Compétences transversales (environnement professionnel, numérique et linguistique)	Module 4	Ouverture	Mathématiques financières	21H 6 séances de 3.5H	6
			Informatique (logiciels) 2 ^{ème} semestre Jeudi matin	21H 6 séances de 3.5H	
			Anglais financier de la banque-assurance	21H 6 séances de 3.5H	
BLOC 3 Compétences polytechniques	Module 5	Polytechnique		14.5H	4
				24.5H	
Module 8		Projet tuteuré	Réalisation et suivi des mémoires étudiants	35 h 10 séances de 3.5 H	6
Module 9				Activité Professionnelle	
				20 semaines en entreprise	6

- Détails concernant la notation de l'activité en entreprise, dans le cadre de l'alternance :

MEMOIRE	SOUTENANCE	EVALUATION ACTIVITE PROFESSIONNELLE	AMF	VOLTAIRE	MOYENNE DU MODULE DE PROFESSIONALISATION
3	3	4,5	1	0,5	6

Calendrier :

Date de pré-rentrée : 04/09/23

Date de rentrée : 04/09/23

Date de bilan intermédiaire : 25/01/24

Date de dépôt des mémoires : 11/06/24

Date de l'arrêt des cours : 18/06/24

Date de soutenances d'activité : 18/06/24

Date de Jury : 02/07/24