

Modalités du Contrôle des Connaissances – Spécifique Département TC Valenciennes

Année universitaire 2026-2027

Département	TC Valenciennes 
Diplômes préparés dans le département	- BUT Techniques de Commercialisation Parcours ➤ MDEE ➤ BIAV ➤ BDMRC (FA) ➤ SME

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			
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								
Situer une offre simple sur un marché	SAE 1	6					10	8			20	
Démarche de prospection	SAE 2		6				8	5	8		20	
Création d'u support « print »	SAE 3			5			8	5	8		20	
Portefolio	Portefolio						2	4,5			4,5	
	% SAE	40%	43%	40%								

Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	R1	2,5				35	35				30
Fondamentaux de la vente	R2		3			20	20				20
Fondamentaux de la communication commerciale	R3			2		26	15				20
Etudes Marketing 1	R4	0,5		0,5		20	20				14
Environnement économique de l'entreprise	R5	1					15				14
Environnement juridique de l'entreprise	R6	0,5		1			15				14
Techniques quantitatives et représentations	R7	0,5	1,5				15				14
Eléments financiers de l'entreprise	R8	0,5	0,5				15				14
Rôle et organisation de l'entreprise	R9	1					15				14
Initiation à la conduite de projet	R10		0,5	0,5				10			6
Langue A appliquée au commerce - 1	R11	0,5		1			10	20			16,5
Langue B appliquée au commerce - 1	R12	0,5		1			15	16,5			16,5
Ressources et culture numériques - 1	R13	0,5	1	0,5				16,5			16,5
Expression Communication Culture - 1	R14	0,5	1	0,5			15	15			16,5
Projet personnel et professionnel	R15	0,5	0,5	0,5				10			8
%ressource	60%	57%	60%	0	101	223	113	24	0	299	0

Semestre 2	N° de l'UE ECTS	UE3.1	UE3.2	UE3.3	Total ECTS semestre							
		11	11	8	30							
int. Long SAEressource	intitulté court de l'UE	Marketing	Vente	Communic ation	FI				FA			
	intitulté long de l'UE				PRJ	CM	TD	TP	PRJ	CM	TD	TP
		Coeff dans l'	Coeff dans l'	Coeff dans l'UE								
Marketing : Marketing mix	SAE 1	3					20				20	
Initiation au jeu de rôle de négociation	SAE 2		3				20	4			20	
Projet de communication commerciale	SAE 3			2			20					
Projet transverse s2	SAE 4	1	1	1			10	3			20	10
Stage S2	SAE 5	1	1	1								
Portfolio	Portefolio	1	1	1			6,5	1,5			6	
	% SAE	40%	43%	36%								

Marketing mix	R1	2				20,0	20				20
Prospection et négociation	R2		3			20,0	20				20
Moyens de la communication commerciale	R3			2,5		20,0	20				20
Etudes Marketing 2	R4	1,5					15				14
Relations contractuelles commerciales	R5	0,5	0,5	0,5			15				14
Techniques quantitatives et représentations	R6	0,5	0,5	0,5			15,0				14
Coûts, marges et prix d'une offre	R7	0,5	0,5	0,5			15				14
Connaissance des canaux de commercialisation	R8	1					15				12
Psychologie sociale	R9		0,5	0,5			15				14
Gestion et conduite de projet	R10	0,5	0,5				10				10
Langue A appliquée au commerce - 2	R11	0,5	0,5	0,5			10	20			16,5
Langue B appliquée au commerce - 2	R12	0,5	0,5	0,5			15	10			16,5
Ressources et culture numériques - 2	R13	0,5	0,5	0,5				16,5			16,5
Expression Communication Culture - 2	R14	0,5	0,5	0,5			10	10			16,5
PPP-2	R15	0,5	0,5	0,5			5	5			8
Adaptation locale							10,0				
%ressource	64%	62%	64%	0	60	277	70	0	0	292	10

BUT 2^{ème} année :

Parcours 1

Parcours

Marketing digital

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	UE 3.4	UE 3.5	Total ECTS semestre			
ECTS	7	7	8	4	4	30			
intitulé court de l'UE						FI			
intitulé long de l'UE						PRJ	CM	TD	TP
	Coef dans l'UE	Coef dans l'UE	Coef dans l'UE						
Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	SAE 1							20,0	
Démarche de création d'entreprise en contexte digital	SAE 2	7	6	6	0,5	0,5		20,0	5
Analyser d'une activité digitale	SAE 3				5	5		20,0	
Portfolio								1,5	1,5
Σ SAE		40%	41%	41%	52%	52%			

Marketing Mix	R1	2						20,0	
Entretien de vente	R2		3					20,0	10
Principes de la communication digitale	R3			3			20	20,0	
Etudes marketing	R4	1,5						8,0	
Environnement économique international	R5	1,5						12,0	
Droit des activités commerciales	R6	0,5	0,5	0,5				15,0	
Techniques quantitatives et représentations	R7	0,5	0,5	0,5				15,0	
Tableau de bord commercial	R8	0,5	0,5	0,5				15,0	
Psychologie sociale du travail	R9	1						15,0	
LVA - Anglais	R10	0,5	1	1				10,0	20
LVB - Espagnol / Allemand	R11	0,5	1	1				25,0	
Ressources et culture numériques	R12	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5			15
Expression Communication Culture	R13	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		10,0	10
Projet personnel et professionnel	R14	0,5	0,5	0,5					10
Stratégie de création digitale	R15				4			20,0	
Créativité et innovation	R16					4		20,0	
Module D'ouverture	MO	0,5	0,5	0,5				18,0	
Σressource		60%	59%	59%	48%	48%	0	20	305 71,5

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			
intitulé long de l'UE						PRJ	CM	TD	TP
	Coef dans l'UE	Coef dans l'UE			Coef dans l'UE				
Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAE 1	1	1	1				30,0	
Pilotage commercial d'une organisation	SAE 2	1	1	1				20,0	
Création de site web	SAE 3				3	3		30,0	10
Stage		2	2	2	2	2			
Portfolio		1	1	1	1	1		9,0	4,5
Σ SAE		50%	50%	50%	55%	55%			

Stratégie Marketing	R1	3						20,0	
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	R2		3					20,0	6
Conception d'une campagne de communication	R3			3			20	20,0	
Droit du travail	R4	0,5	0,5	0,5				15,0	
LVA : Anglais appliqué au commerce	R5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		10,0	20
LVB appliquée au commerce	R6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		25,0	
Expression communication culture	R7	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		10,0	10
PPP	R8				0,5	0,5		10,0	
Conduite de projet digital	R9				1,5			20,0	
Stratégie e-commerce	R10				1,5			20,0	
Business model	R11					3		20,0	
Σressource		50%	50%	50%	45%	45%	0	20	279 50,5

Parcours 2 :

Parcours Business international

N° de l'UE	BC1	BC2	BC3	BC4	BC5				
intitulé court du BC									
intitulé long du BC									
N° de l'UE	UE3.1	UE3.2	UE3.3	UE 3.4	UE 3.5	Total ECTS semestre			
ECTS	7	7	8	4	4	30			
intitulé court de l'UE						FI			
intitulé long de l'UE						PRJ	CM	TD	TP
	Coeff dans	Coeff dans	Coeff dans	Coeff dans	Coeff dans				
Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	SAE 1							20,0	
Démarche de création d'entreprise à l'international	SAE 2	7	6	6	0,5	0,5		20,0	5
Etude et sélection des marchés pour déployer l'offre	SAE 3				5	5		20,0	
Portfolio	Portfolio							1,5	1,5
% SAE	40%	41%	41%	52%	52%				

Marketing Mix	R1	2						20,0	
Entretien de vente	R2		3					20,0	10
Principes de la communication digitale	R3			3			20	20,0	
Etudes marketing	R4	1,5						8,0	
Environnement économique international	R5	1,5						12,0	
Droit des activités commerciales	R6	0,5	0,5	0,5				15,0	
Techniques quantitatives et représentations	R7	0,5	0,5	0,5				15,0	
Tableau de bord commercial	R8	0,5	0,5	0,5				15,0	
Psychologie sociale du travail	R9	1						15,0	
LVA - Anglais	R10	0,5	1	1				10,0	20
LVB - Espagnol / Allemand	R11	0,5	1	1				25,0	
Ressources et culture numériques	R12	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5			15
Expression Communication Culture	R13	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		10,0	10
Projet personnel et professionnel	R14	0,5	0,5	0,5					10
Stratégie et veille à l'international	R15				4		20		
Marketing et vente à l'international	R16					4	20		
Module d'ouverture	MO	0,5	0,5	0,5				18,0	
%ress	60%	59%	59%	48%	48%		0	60	264,5

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			
intitulé long de l'UE						PRJ	CM	TD	TP
	dans	dans	dans	dans	dans				
techniques de commercialisation	SAE 1	1	1	1				30,0	
Pilotage commercial d'une organisation	SAE 2	1	1	1				20,0	
Développement de l'offre à l'international	SAE 3				3	3		30,0	10
Stage	Stage	2	2	2	2	2			
Portfolio	Portfolio	1	1	1	1	1		9,0	4,5
% SAE	50%	50%	50%	55%	55%	89			

Stratégie Marketing	R1	3						20,0	
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	R2		3					20,0	6
Conception d'une campagne de communication	R3			3			20	20,0	
Droit du travail	R4	0,5	0,5	0,5				15,0	
LVA : Anglais appliqué au commerce	R5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		10,0	20
LVB appliquée au commerce	R6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		25,0	
Expression communication culture	R7	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		10,0	10
PPP	R8				0,5	0,5		10,0	
Stratégie achats	R9				1,5		20		
Techniques du commerce international	R10					3	20		
Management interculturel	R11				1,5		20		
%ress	50%	50%	50%	45%	45%		0	80	308

Parcours 3 :

Parcours

Relation client

	N° du BC	BC1	BC2	BC3	BC4	BC5				
	intitulé court du BC									
	intitulé long du BC									
	N° de l'UE	UE3.1	UE3.2	UE3.3	UE3.4	UE3.5				
	ECTS	7	7	8	4	4				
Semestre 3	intitulé court						FA			
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 d	SAE 1									10
Démarche de création ou de reprise d'entreprise	SAE 2	7	6	6	0,5	0,5				12
Dvpt d'une expertise commerciale basé sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur	SAE 3				5	5				14
Portfolio	Portfolio								1,5	1,5
	% SAE	#REF!	41%	41%	52%	52%				
Marketing Mix	R1	2							16,5	
Entretien de vente	R2		3						16,5	
Principes de la communication digitale	R3			3					16,5	
Etudes marketing	R4	1,5							12	
Environnement économique international	R5	1,5							12	
Droit des activités commerciales	R6	0,5	0,5	0,5					12	
Techniques quantitatives et représentations	R7	0,5	0,5	0,5					12	
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	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			16,5	
Expression Communication Culture	R13	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5			16,5	16,5
Projet personnel et professionnel	R14	0,5	0,5	0,5					10	
Marketing B to B	R15				4				16,5	
Fondamentaux de la relation client	R16					4			16,5	
Module d'ouverture	MO	0,5	0,5	0,5					18,0	
	%ressource	57%	59%	59%	48%	48%	0		223,5	97

Semestre 4

	N° de l'UE	UE4.1	UE4.2	UE4.3	UE4.4	UE4.5				
	ECTS	6	6	6	6	6				
	intitulé court de l'UE						FA			
	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 déploy	SAE 1	1	1	1						15
Pilotage commercial d'une organisation	SAE 2	1	1	1						15
Elaboration d' un plan d'action commercial et relat	SAE 3				3	3				15
Stage	Stage	2	2	2	2	2			10,5	4,5
Portfolio	Portfolio	1	1	1	1	1				
	% SAE	50%	50%	50%	55%	55%				
Stratégie Marketing	R1	3							12	
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	R2		3						15	
Conception d'une campagne de communication	R3			3					15	
Droit du travail	R4	0,5	0,5	0,5					12	
LVA : Anglais appliqué au commerce	R5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5			15	
LVB appliquée au commerce	R6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5			15	
Expression communication culture	R7	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5			15	
PPP	R8				0,5	0,5			8	
Fondamentaux management d'équipe	R9				3				16,5	
Relation client omnicanale	R10					3			16,5	
	%ressource	50%	50%	50%	45%	45%	0	0	165,5	34,5

Parcours 4 :

Parcours

Événementiel

Evénementiel										
	N° du BC	BC1	BC2	BC3	BC4	BC5				
	intitulé court du BC									
	intitulé long du BC									
	N° de l'UE	UE3.1	UE3.2	UE3.3	UE3.4	UE3.5	Total ECTS semestre			
	ECTS	7	7	8	4	4	30			
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 techniq	SAE 1								20,0	
Démarche de création d'entreprise dans l'évènementiel ou la communication	SAE 2	7	6	6	0,5	0,5			20,0	5
Création d'un évènement comme outil de branding	SAE 3				5	5			20,0	
Portfolio	Portefolio								1,5	1,5
	% SAE	40%	41%	41%	52%	52%				

Marketing Mix	R1	2						20,0	
Entretien de vente	R2		3					20,0	10
Principes de la communication digitale	R3			3			20	20,0	
Etudes marketing	R4	1,5						8,0	
Environnement économique international	R5	1,5						12,0	
Droit des activités commerciales	R6	0,5	0,5	0,5				15,0	
Techniques quantitatives et représentations	R7	0,5	0,5	0,5				15,0	
Tableau de bord commercial	R8	0,5	0,5	0,5				15,0	
Psychologie sociale du travail	R9	1						15,0	
LVA - Anglais	R10	0,5	1	1				10,0	20
LVB - Espagnol / Allemand	R11	0,5	1	1				25,0	
Ressources et culture numériques	R12	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5			15
Expression Communication Culture	R13	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		10,0	10
Projet personnel et professionnel	R14	0,5	0,5	0,5					10
Marketing de l'événementiel 1	R15				4			18,0	
Fondamentaux de la communication de Module d'ouverture	R16					4		18,0	
	MD	0,5	0,5	0,5				18,0	
%ressource	60%	53%	59%	48%	48%	0	20	301	71,5

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 de	SAE 1	1	1	1					30,0	
Pilotage commercial d'une organisation	SAE 2	1	1	1					20,0	
Organisation d'un évènement comme outil de branding	SAE 3					3	3		30,0	10
	Stage	2	2	2	2	2				
	Portfolio	1	1	1	1	1			9,0	4,5
	% SAE	50%	50%	50%	55%	55%				
Stratégie Marketing	R1	3							20,0	
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteu	R2		3						20,0	6
Conception d'une campagne de communica	R3			3				20	20,0	
Droit du travail	R4	0,5	0,5	0,5					15,0	
LVA : Anglais appliqué au commerce	R5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5			10,0	20
LVB appliquée au commerce	R6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5			25,0	
Expression communication culture	R7	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5			10,0	10
PPP	R8				0,5	0,5			10,0	
Relations publiques et relations presse	R9					3			20,0	
Organisation et logistique 1	R10					2			20,0	
Gestion commerciale 1	R11					1			20,0	
	%ressource	50%	50%	50%	45%	45%	0	20	279	50,5

BUT 3^{ème} année :

Parcours 1

	N° du BC		BC1	BC2		BC3	Total ECTS semestre					
	intitulé court du BC											
	intitulé long du BC											
	N° de l'UE	UE1.1	UE2.1		UE3.1							
Semestre 5	ECTS		7	3			4	14				
	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					
Développement d'un projet digital	SAE 1		8	8		7	7				30,0	10
PORTFOLIO : Démarche portfolio	SAE 2											6
	% SAE		44%	50%			52%					
Stratégie d'entreprise	R1		3							6,0	12,0	
Négocier dans les contextes spécifiques	R2			3							15,0	10
Financement et régulation de l'économie	R3		2							4,0	15,0	
Droit des activités commerciales	R4		1	1							12,0	
Analyse financière	R5		1	1						15,0	15,0	
LVA : Anglais appliqué au commerce	R6		0,5	0,5		0,5	0,5				20,0	12
LVB appliquée au commerce	R7		0,5	0,5		0,5	0,5				30,0	
Expression, communication et culture	R8		1	1							10,0	10
PPP	R9		0,5	0,5		0,5	0,5				10,0	
Ressources et culture numériques appliquées au marketing digital, à l'e-business, l'entrepreneuriat						0,5	0,5					
Management de la créativité et de l'innovation	R10										18,0	
Management de la créativité et de l'innovation	R11						1,5				16,5	
Référencement	R12					1,5					16,5	
Stratégie social media et e-CRM	R13					1,5					16,5	
Business model - 2	R14						2				16,5	
Stratégie de contenu et rédaction web	R15					1					16,5	
Logistique et supply chain	R16					0,5	1				16,5	
Module Polytechnique + TEDS	MP		0,5	0,5						36,0	12,0	
	%ressource		56%	50%		48%	48%	0	61	298		48

	N° du BC	BC1	BC2		BC3	Total ECTS semestre 14				
	intitulé court du BC									
	intitulé long du BC									
	N° de l'UE	UE1.1	UE2.1		UE3.1					
	ECTS	7	3		4					
Semestre 6	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					
Stage	SAE 1	1	1		4	4				
PORTFOLIO : Démarche portfolio	SAE 2	2	2		2	2		17,5	3	
	% SAE	60%	60%		60%					
Stratégie d'entreprise	R1	2					15,0	15,0		
Négocier dans les contextes spécifiques	R2		2					15,0	6	
Trafic management – analyse d’audience	R3			4				20,0		
Formalisation et sécurisation d’un business model	R4				4			20,0		
	%ressource	40%	40%		40%	0	15	87,5		

Parcours 2 :

N° du BC	BC1	BC2	BC3	BC4	BC5				
intitulé court du BC									
intitulé long du BC									
N° de l'UE	UE1.1	UE2.1	UE3.1	UE4.1	UE5.1				
ECTS	7	3	4	6	5	25			
intitulé court de l'UE									
Semestre 5						FI			
int. Long SAE/ressource	intitulé long de l'UE					PRJ	CM	TD	TP
	Coeff dans	Coeff dans	Coeff dans	Coeff dans	Coeff dans				
Conduite d'une activité import/export pour une entreprise	SAE 1	8	8		7			30,0	10
PORTFOLIO : Démarche portfolio	SAE 2								6
% SAE	44%	50%		48%	56%				

Stratégie d'entreprise	R1	3					6,0	12,0	
Négocier dans les contextes spécifiques	R2		3					15,0	10
Financement et régulation de l'économie	R3	2					4,0	15,0	
Droit des activités commerciales	R4	1	1					12,0	
Analyse financière	R5	1	1				15,0	15,0	
LVA : Anglais appliqué au commerce	R6	0,5	0,5		0,5	0,5		20,0	12
LVB appliquée au commerce	R7	0,5	0,5		0,5	0,5		30,0	
Expression, communication et culture	R8	1	1					10,0	10
PPP	R9	0,5	0,5		0,5	0,5		10,0	
Ressources et culture numériques appliqués au business international	R10				0,5	0,5		18,0	
Approvisionnements	R11				1		16,5		
Techniques du commerce international	R12				2		16,5		
Droit international	R13					2	16,5		
Logistique et supply chain	R14				2		16,5		
Marketing achat	R15				0,5	1,5	16,5		
Module polytechnique + TEDS	MP	0,5	0,5					12,0	
%ressor	56%	50%		52%	44%	0	107,5	199	48

N° du BC	BC1	BC2	BC3	BC4	BC5				
intitulé court du BC									
intitulé long du BC									
N° de l'UE	UE1.1	UE2.1	UE3.1	UE4.1	UE5.1				
ECTS	7	3	4	6	5	25			
intitulé court de l'UE									
Semestre 6						FI			
int. Long SAE/ressource	intitulé long de l'UE					PRJ	CM	TD	TP
	Coeff dans	Coeff dans	Coeff dans	Coeff dans	Coeff dans				
Stage	SAE 1	1	1		4				
PORTFOLIO : Démarche portfolio	SAE 2	2	2		2			17,5	3
% SAE	60%	60%		60%	60%				

Stratégie d'entreprise	R1	2					15,0	15,0	
Négocier dans les contextes spécifiques	R2		2					15,0	6
Anglais appliqué au business international	R3				4			30,0	
LVB appliqué au business international	R4					4		15,0	
%ressor	40%	40%		40%	40%	0	15	92,5	9

Parcours 3 :

N° du BC	BC1	BC2	BC3	BC4	BC5				
intitulé court du BC									
intitulé long du BC									
N° de l'UE	UE1.1	UE2.1	UE3.1	UE4.1	UE5.1				
ECTS	7	3	4	6	5				
intitulé court						FA			
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				
Mise en œuvre et pilotage d'une stratégie client d'une entreprise	SAE 1	8	8	7	7			15	
PORTFOLIO : Démarche portfolio	SAE 2							4,5	
% SAE	44%	50%		54%	50%				

Stratégie d'entreprise	R1	3						15	
Négocier dans les contextes spécifiques	R2		3					18	
Financement et régulation de l'économie	R3	2						15	
Droit des activités commerciales	R4	1	1					15	
Analyse financière	R5	1	1					15	
LVA : Anglais appliqué au commerce	R6	0,5	0,5		0,5	0,5		15	
LVB appliquée au commerce	R7	0,5	0,5		0,5	0,5		15	
Expression, communication et culture	R8	1	1					18	
PPP	R9	0,5	0,5		0,5	0,5		8	
Ressources et culture numériques appliquées au business développement	R10				0,5	0,5		15	
Développement des pratiques managériales	R11				2	0		18	
Management de la valeur client	R12				0	2		18	
Marketing des services	R13				0	3		20	
Pilotage de l'équipe commerciale	R14				2	0		20	
Module Polytechnique + TEDS	MO	0,5	0,5					12	
%ressource	56%	50%		46%	50%	0	0	257	0

N° du BC	BC1	BC2	BC3	BC4	BC5				
intitulé court du BC									
intitulé long du BC									
N° de l'UE	UE1.1	UE2.1	UE3.1	UE4.1	UE5.1				
ECTS	7	3	4	6	5				
intitulé court						FA			
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				
Stage	SAE 1	1	1	4	4				
PORTFOLIO : Démarche portfolio	SAE 2	2	2	2	2			7	
% SAE	60%	60%	#DIV/0!	60%	60%				

Stratégie d'entreprise	R1	2						15	
Négocier dans les contextes spécifiques	R2		2					14	
Management des comptes clés	R3				4			16,5	
Nouveaux comportements des clients	R4					4		10	
%ressource	40%	40%		40%	40%	0	0	62,5	

Parcours 4 :

Semestre 5	N° du BC	BC1	BC2	BC3	BC4	BC5	Total ECTS semestre			
	intitulé court du BC									
	intitulé long du BC									
	N° de l'UE	UE1.1	UE2.1	UE3.1	UE4.1	UE5.1				
	ECTS	7	3	4	6	5	25			
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				
Projet de communication événementielle	SAE 1	8	8		7	7			40,0	20
PORTFOLIO : Démarche portfolio	SAE 2									6
	% SAE	44%	50%	#DIV/0!	52%	52%				
Stratégie d'entreprise	R1	3						6,0	12,0	
Négocier dans les contextes spécifiques	R2		3						15,0	10
Financement et régulation de l'économie	R3	2						4,0	15,0	
Droit des activités commerciales	R4	1	1						12,0	
Analyse financière	R5	1	1					15,0	15,0	
LVA : Anglais appliqué au commerce	R6	0,5	0,5		0,5	0,5			20,0	12
LVB appliquée au commerce	R7	0,5	0,5		0,5	0,5			30,0	
Expression, communication et culture	R8	1	1						10,0	10
PPP	R9	0,5	0,5		0,5	0,5			10,0	
Ressources et culture numériques appliqués à la stratégie de marque et de	R10				0,5	0,5			18,0	
Stratégie de développement de marque	R11				2				16,5	
Marketing digital de la marque	R12				2,5				16,5	
Gestion commerciale	R13					0,5			12,0	
Organisation et logistique	R14					1			16,5	
Conception graphique	R15					1,5			26,0	
Marketing de l'évènementiel	R16					1,5			20,0	
Module Polytechnique + TEDS	MP	0,5	0,5						12,0	
	%ressource	56%	50%		48%	48%	0	25	317	58

	N° du BC	BC1	BC2	BC3	BC4	BC5	Total ECTS semestre 25			
	intitulé court du BC									
	intitulé long du BC									
	N° de l'UE	UE1.1	UE2.1	UE3.1	UE4.1	UE5.1				
	ECTS	7	3	4	6	5				
Semestre 6	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				
Stage	SAE 1	1	1		4	4				
PORTFOLIO : Démarche portfolio	SAE 2	2	2		2	2			17,5	3
	% SAE	60%	60%	#DIV/0!	60%	60%				
Stratégie d'entreprise	R1	2						15,0	15,0	
Négocier dans les contextes spécifiques	R2		2						15,0	6
Stratégie de développement de marque	R3				4				20,0	
Evénement sectoriel	R4					4			20,0	
	%ressource	40%	40%		40%	40%	0	15	87,5	9

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

Durée des stages	
BUT1	4 semaines
BUT2	8 semaines
BUT3	12 semaines

BUT1 : La note globale est une moyenne de la note donnée par l'entreprise et la note du rapport.

BUT2/3 :

$$\frac{3,5Ra + 2,5S + 2E + 1I}{9}$$

La note de stage est calculée :

Ra = note du rapport

S = note de la soutenance

E = note donnée par l'entreprise

I = note d'investissement sur 20 points : recherche du stage (/5), reporting hebdomadaire (/15)

FA :

La note d'activité en entreprise est comptabilisée pour 1/3 + 1/3 rapport et 1/3 oral.
Pas de coefficient précisé.

Calendrier FI

Calendrier universitaire BUT1

Août 2026		Septembre 2026		Octobre 2026		Novembre 2026		Décembre 2026		Janvier 2027	
1 Sa		1 Ma	Rentrée 3h à 17h Amph	1 Je		1 Di	Toussaint	1 Ma	DS	1 Ve	Jour de l'an
2 Di		2 Me	Début des cours BT	2 Ve	5	2 Lu	Rentrée	2 Ma	14	2 Sa	
3 Lu		3 Je		3 Sa		3 Ma		3 Je		3 Di	
4 Ma		4 Ve		4 Di		4 Me		4 Ve		4 Lu	
5 Me	49	5 Sa		5 Lu		5 Je	10	5 Sa		5 Ma	
6 Je		6 Di		6 Ma		6 Ve		6 Di		6 Me	
7 Ve		7 Lu		7 Me		7 Sa		7 Lu		7 Je	18
8 Sa		8 Ma	2	8 Je	6	8 Di		8 Ma		8 Ve	
9 Di		9 Me		9 Ve		9 Lu	11	9 Ma		9 Sa	
10 Lu		10 Je		10 Sa		10 Me		10 Je	15	10 Di	
11 Ma		11 Ve	Cap Campus + Intégration	11 Di		11 Ma	Assistance	11 Ve		11 Lu	20
12 Me	50	12 Sa		12 Lu		12 Je		12 Sa		12 Ma	
13 Je		13 Di		13 Ma		13 Ve		13 Di		13 Me	
14 Ma		14 Ve		14 Sa	7	14 Lu		14 Ma		14 Je	Pré-jury
15 Sa	Assomption	15 Me		15 Je		15 Di		15 Ma		15 Ve	
16 Di		16 Me		16 Ve		16 Lu		16 Je		16 Sa	
17 Lu		17 Je	3	17 Sa		17 Ma	12	17 Ve	16	17 Di	
18 Ma		18 Ve		18 Di		18 Me		18 Sa		18 Lu	Rentrée 21
19 Me		19 Sa		19 Lu	DS	19 Je	Journées Dinarhade	19 Ma		19 Me	
20 Je	51	20 Di		20 Ma		20 Ve		20 Di		20 Je	21
21 Ve		21 Lu		21 Me		21 Sa		21 Lu	17	21 Ma	
22 Sa		22 Me		22 Je		22 Di		22 Ma		22 Ve	
23 Di		23 Me		23 Ve		23 Lu		23 Je		23 Sa	
24 Lu		24 Je	4	24 Sa		24 Ma		24 Me		24 Di	
25 Ma		25 Me		25 Je		25 Di		25 Ma		25 Ve	
26 Me		26 Sa		26 Lu		26 Ma	13	26 Je		26 Sa	
27 Je	52	27 Di		27 Ma		27 Ve		27 Di		27 Je	22
28 Ma		28 Ve	5	28 Sa		28 Lu	DS	28 Ma	18	28 Me	
29 Sa		29 Me		29 Je		29 Di		29 Ma		29 Ve	
30 Di		30 Me		30 Ve		30 Lu		30 Je		30 Sa	
31 Lu	1	31 Sa		31 Ma		31 Di		31 Me	Saint-Sylvestre	31 Di	

Février 2027		Mars 2027		Avril 2027		Mai 2027		Juin 2027		Juillet 2027	
1 Lu		1 Lu		1 Je		1 Sa	Fête du Travail	1 Ma		1 Je	
2 Ma	23	2 Me		2 Ve	31	2 Di		2 Ma		2 Ve	
3 Me		3 Je		3 Sa		3 Lu		3 Je	40	3 Sa	
4 Je	Forces des métiers	4 Me	27	4 Di		4 Ma	16	4 Ve		4 Di	
5 Ve		5 Ve		5 Lu		5 Me		5 Sa		5 Lu	
6 Sa		6 Sa		6 Ma		6 Je	Assomption	6 Di		6 Ma	
7 Di		7 Di		7 Me		7 Ve		7 Lu		7 Me	
8 Lu		8 Lu		8 Je	32	8 Sa	Fête de la Victoire	8 Ma		8 Je	45
9 Ma		9 Ma		9 Ve		9 Di		9 Me		9 Sa	
10 Me		10 Me		10 Sa		10 Lu	37	10 Je	41	10 Di	
11 Je	34	11 Je	28	11 Di		11 Ma	Cori Challenge	11 Ve		11 Di	
12 Ve		12 Ve		12 Lu		12 Me		12 Sa		12 Lu	46
13 Sa		13 Sa		13 Ma	33	13 Je		13 Di		13 Me	46
14 Di		14 Di		14 Me		14 Ma		14 Lu		14 Je	Fête nationale
15 Lu		15 Lu		15 Je	DS	15 Me		15 Ma	42	15 Sa	
16 Ma		16 Ma	29	16 Ve	DS	16 Di	Pentecôte	16 Me		16 Ve	
17 Me	25	17 Me		17 Sa		17 Lu	Lundi de Pentecôte	17 Je	Jury	17 Sa	
18 Je		18 Je	Concours de l'Entrepreneuriat	18 Di		18 Ma		18 Me		18 Di	
19 Ve		19 Ve		19 Lu		19 Ma		19 Je		19 Sa	
20 Sa		20 Sa		20 Ma		20 Me	30	20 Di		20 Ma	
21 Di		21 Di		21 Me		21 Lu		21 Ma		21 Je	47
22 Lu	DS	22 Lu		22 Je	34	22 Me		22 Ma		22 Sa	
23 Ma		23 Ma		23 Ve		23 Di		23 Me		23 Sa	
24 Me		24 Me	30	24 Sa		24 Lu		24 Je	43	24 Di	
25 Je	26	25 Je		25 Di		25 Ma		25 Me		25 Sa	
26 Ma		26 Me		26 Je		26 Di		26 Ma		26 Ve	
27 Sa		27 Sa		27 Ma		27 Me	31	27 Di		27 Sa	
28 Di		28 Di	Dimanche de Pâques	28 Me	35	28 Lu		28 Ma		28 Je	48
		29 Lu	Lundi de Pâques	29 Je		29 Me		29 Ma	44	29 Sa	
		30 Me		30 Sa		30 Di		30 Me		30 Di	
		31 Me	31	31 Ve		31 Lu		31 Ma	40	31 Sa	

Evénements	Jours fériés
DS	Stages
Jury/Pré-jury	

Calendrier universitaire BUT 2

Août 2026	Septembre 2026	Octobre 2026	Novembre 2026	Décembre 2026	Janvier 2027
1 Sa 2 Di 3 Lu 4 Ma 5 Me 6 Je 7 Ve 8 Sa 9 Di 10 Lu 11 Ma 12 Me 13 Je 14 Ve 15 Sa 16 Di 17 Lu 18 Ma 19 Me 20 Je 21 Ve 22 Sa 23 Di 24 Lu 25 Ma 26 Me 27 Je 28 Ve 29 Sa 30 Di 31 Lu	1 Ma 2 Me 3 Je 4 Ve 5 Sa 6 Di 7 Lu 8 Ma 9 Me 10 Je 11 Ve 12 Sa 13 Di 14 Lu 15 Ma 16 Me 17 Je 18 Ve 19 Sa 20 Di 21 Lu 22 Ma 23 Me 24 Je 25 Ve 26 Sa 27 Di 28 Lu 29 Ma 30 Me 31 Je	1 Je 2 Ve 3 Sa 4 Di 5 Lu 6 Ma 7 Me 8 Je 9 Ve 10 Sa 11 Di 12 Lu 13 Ma 14 Me 15 Je 16 Ve 17 Sa 18 Di 19 Lu 20 Ma 21 Me 22 Je 23 Ve 24 Sa 25 Di 26 Lu 27 Ma 28 Me 29 Je 30 Ve 31 Sa	1 Di 2 Lu 3 Ma 4 Me 5 Je 6 Ve 7 Sa 8 Di 9 Lu 10 Ma 11 Me 12 Je 13 Ve 14 Sa 15 Di 16 Lu 17 Ma 18 Me 19 Je 20 Ve 21 Sa 22 Di 23 Lu 24 Ma 25 Me 26 Je 27 Ve 28 Sa 29 Di 30 Lu 31 Ma	1 Ma 2 Me 3 Je 4 Ve 5 Sa 6 Di 7 Lu 8 Ma 9 Me 10 Je 11 Ve 12 Sa 13 Di 14 Lu 15 Ma 16 Me 17 Je 18 Ve 19 Sa 20 Di 21 Lu 22 Ma 23 Me 24 Je 25 Ve 26 Sa 27 Di 28 Lu 29 Ma 30 Me 31 Je	1 Ve 2 Sa 3 Di 4 Lu 5 Ma 6 Me 7 Je 8 Ve 9 Sa 10 Di 11 Lu 12 Ma 13 Me 14 Je 15 Ve 16 Sa 17 Di 18 Lu 19 Ma 20 Me 21 Je 22 Ve 23 Sa 24 Di 25 Lu 26 Ma 27 Me 28 Je 29 Ve 30 Sa 31 Di

Calendrier scolaire 2026-2027

Février 2027	Mars 2027	Avril 2027	Mai 2027	Juin 2027	Juillet 2027
1 Lu 2 Ma 3 Me 4 Je 5 Ve 6 Sa 7 Di 8 Lu 9 Ma 10 Me 11 Je 12 Ve 13 Sa 14 Di 15 Lu 16 Ma 17 Me 18 Je 19 Ve 20 Sa 21 Di 22 Lu 23 Ma 24 Me 25 Je 26 Ve 27 Sa 28 Di 29 Lu 30 Ma 31 Me	1 Lu 2 Ma 3 Me 4 Je 5 Ve 6 Sa 7 Di 8 Lu 9 Ma 10 Me 11 Je 12 Ve 13 Sa 14 Di 15 Lu 16 Ma 17 Me 18 Je 19 Ve 20 Sa 21 Di 22 Lu 23 Ma 24 Me 25 Je 26 Ve 27 Sa 28 Di 29 Lu 30 Ma 31 Me	1 Je 2 Ve 3 Sa 4 Di 5 Lu 6 Ma 7 Me 8 Je 9 Ve 10 Sa 11 Di 12 Lu 13 Ma 14 Me 15 Je 16 Ve 17 Sa 18 Di 19 Lu 20 Ma 21 Me 22 Je 23 Ve 24 Sa 25 Di 26 Lu 27 Ma 28 Me 29 Je 30 Ve 31 Sa	1 Sa 2 Di 3 Lu 4 Ma 5 Me 6 Je 7 Ve 8 Sa 9 Di 10 Lu 11 Ma 12 Me 13 Je 14 Ve 15 Sa 16 Di 17 Lu 18 Ma 19 Me 20 Je 21 Ve 22 Sa 23 Di 24 Lu 25 Ma 26 Me 27 Je 28 Ve 29 Sa 30 Di 31 Lu	1 Ma 2 Me 3 Je 4 Ve 5 Sa 6 Di 7 Lu 8 Ma 9 Me 10 Je 11 Ve 12 Sa 13 Di 14 Lu 15 Ma 16 Me 17 Je 18 Ve 19 Sa 20 Di 21 Lu 22 Ma 23 Me 24 Je 25 Ve 26 Sa 27 Di 28 Lu 29 Ma 30 Me 31 Je	1 Je 2 Ve 3 Sa 4 Di 5 Lu 6 Ma 7 Me 8 Je 9 Ve 10 Sa 11 Di 12 Lu 13 Ma 14 Me 15 Je 16 Ve 17 Sa 18 Di 19 Lu 20 Ma 21 Me 22 Je 23 Ve 24 Sa 25 Di 26 Lu 27 Ma 28 Me 29 Je 30 Ve 31 Sa

Jury/ Pré-jury
DS
Stages

Jours fériés/ Vacances scolaires
Evénements
Soutenances

Calendrier universitaire BUT 3

Août 2026	Septembre 2026	Octobre 2026	Novembre 2026	Décembre 2026	Janvier 2027
1 Sa	1 Ma	1 Je	1 Di	1 Ma	1 Ve
2 Di	2 Me	2 Ve	2 Lu	2 Me	2 Sa
3 Lu	3 Je	3 Sa	3 Ma	3 Je	3 Di
4 Ma	4 Ve	4 Di	4 Me	4 Ve	4 Lu
5 Me	5 Sa	5 Lu	5 Je	5 Sa	5 Ma
6 Je	6 Di	6 Ma	6 Ve	6 Di	6 Me
7 Ve	7 Lu	7 Me	7 Sa	7 Lu	7 Je
8 Sa	8 Ma	8 Je	8 Di	8 Ma	8 Ve
9 Di	9 Me	9 Ve	9 Lu	9 Me	9 Sa
10 Lu	10 Je	10 Sa	10 Ma	10 Je	10 Di
11 Ma	11 Ve	11 Di	11 Me	11 Ve	11 Lu
12 Me	12 Sa	12 Lu	12 Je	12 Sa	12 Ma
13 Je	13 Di	13 Ma	13 Ve	13 Di	13 Me
14 Ve	14 Lu	14 Me	14 Sa	14 Lu	14 Je
15 Sa	15 Ma	15 Je	15 Di	15 Ma	15 Ve
16 Di	16 Me	16 Ve	16 Lu	16 Me	16 Sa
17 Lu	17 Je	17 Sa	17 Ma	17 Je	17 Di
18 Ma	18 Ve	18 Di	18 Me	18 Ve	18 Lu
19 Me	19 Sa	19 Lu	19 Je	19 Sa	19 Ma
20 Je	20 Di	20 Ma	20 Ve	20 Di	20 Me
21 Ve	21 Lu	21 Me	21 Sa	21 Lu	21 Je
22 Sa	22 Ma	22 Je	22 Di	22 Ma	22 Ve
23 Di	23 Me	23 Ve	23 Lu	23 Me	23 Sa
24 Lu	24 Je	24 Sa	24 Ma	24 Je	24 Di
25 Ma	25 Ve	25 Di	25 Me	25 Ma	25 Lu
26 Me	26 Sa	26 Lu	26 Je	26 Me	26 Sa
27 Je	27 Di	27 Ma	27 Ve	27 Di	27 Me
28 Ve	28 Lu	28 Me	28 Sa	28 Lu	28 Je
29 Sa	29 Ma	29 Je	29 Di	29 Ma	29 Ve
30 Di	30 Me	30 Ve	30 Lu	30 Me	30 Sa
31 Lu	31 Je	31 Sa		31 Je	31 Di

Février 2027	Mars 2027	Avril 2027	Mai 2027	Juin 2027	Juillet 2027
1 Lu	1 Je	1 Ju	1 Sa	1 Me	1 Ju
2 Ma	2 Me	2 Ve	2 Di	2 Me	2 Ve
3 Me	3 Sa	3 Sa	3 Lu	3 Je	3 Sa
4 Je	4 Je	4 Di	4 Ma	4 Ve	4 Di
5 Ve	5 Ve	5 Lu	5 Me	5 Sa	5 Lu
6 Sa	6 Sa	6 Me	6 Je	6 Di	6 Me
7 Di	7 Di	7 Ma	7 Ve	7 Lu	7 Ma
8 Lu	8 Lu	8 Je	8 Sa	8 Me	8 Je
9 Ma	9 Me	9 Ve	9 Di	9 Ma	9 Ve
10 Me	10 Me	10 Sa	10 Lu	10 Je	10 Sa
11 Je	11 Je	11 Di	11 Ma	11 Ve	11 Di
12 Ve	12 Ve	12 Lu	12 Me	12 Sa	12 Lu
13 Sa	13 Sa	13 Me	13 Je	13 Di	13 Me
14 Di	14 Di	14 Ma	14 Ve	14 Lu	14 Sa
15 Lu	15 Lu	15 Je	15 Sa	15 Me	15 Je
16 Ma	16 Me	16 Ve	16 Di	16 Ma	16 Ve
17 Me	17 Me	17 Sa	17 Lu	17 Je	17 Sa
18 Je	18 Je	18 Di	18 Ma	18 Ve	18 Di
19 Ve	19 Ve	19 Lu	19 Me	19 Sa	19 Lu
20 Sa	20 Sa	20 Me	20 Je	20 Di	20 Ma
21 Di	21 Di	21 Ma	21 Ve	21 Lu	21 Me
22 Lu	22 Lu	22 Je	22 Sa	22 Me	22 Je
23 Ma	23 Me	23 Ve	23 Di	23 Ma	23 Ve
24 Me	24 Me	24 Sa	24 Lu	24 Je	24 Sa
25 Je	25 Je	25 Di	25 Ma	25 Ve	25 Di
26 Ve	26 Ve	26 Lu	26 Me	26 Sa	26 Lu
27 Sa	27 Sa	27 Me	27 Je	27 Di	27 Me
28 Di	28 Di	28 Ma	28 Ve	28 Lu	28 Ma
	29 Lu	29 Je	29 Sa	29 Ma	29 Je
	30 Me	30 Ve	30 Di	30 Me	30 Ve
	31 Me		31 Lu		31 Sa

Événements
Soutenances
Stages
DS

Vacances scolaires
Jours fériés
Jury/ Pré-jury

BUT 1

Date début de formation le _____
Date fin de formation le _____

[illegible]

En savoir plus sur nos services, nos produits et nos solutions, visitez notre site web www.abb.com ou contactez votre représentant local.

BUT 2

1986, 1997 Campus des Sciences, Université de la Nouvelle-Calédonie

1. **DATE DE ÎNCHESURARE:** 15.05.2014
 2. **DATA FIEI DE FORMARE:** 15.05.2014

Calendar 2025 - 2027											
Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août
1 Sep	1 Oct	1 Nov	1 Dec	1 Jan	1 Feb	1 Mar	1 Apr	1 May	1 Jun	1 Jul	1 Aug
2 Sep	2 Oct	2 Nov	2 Dec	2 Jan	2 Feb	2 Mar	2 Apr	2 May	2 Jun	2 Jul	2 Aug
3 Sep	3 Oct	3 Nov	3 Dec	3 Jan	3 Feb	3 Mar	3 Apr	3 May	3 Jun	3 Jul	3 Aug
4 Sep	4 Oct	4 Nov	4 Dec	4 Jan	4 Feb	4 Mar	4 Apr	4 May	4 Jun	4 Jul	4 Aug
5 Sep	5 Oct	5 Nov	5 Dec	5 Jan	5 Feb	5 Mar	5 Apr	5 May	5 Jun	5 Jul	5 Aug
6 Sep	6 Oct	6 Nov	6 Dec	6 Jan	6 Feb	6 Mar	6 Apr	6 May	6 Jun	6 Jul	6 Aug
7 Sep	7 Oct	7 Nov	7 Dec	7 Jan	7 Feb	7 Mar	7 Apr	7 May	7 Jun	7 Jul	7 Aug
8 Sep	8 Oct	8 Nov	8 Dec	8 Jan	8 Feb	8 Mar	8 Apr	8 May	8 Jun	8 Jul	8 Aug
9 Sep	9 Oct	9 Nov	9 Dec	9 Jan	9 Feb	9 Mar	9 Apr	9 May	9 Jun	9 Jul	9 Aug
10 Sep	10 Oct	10 Nov	10 Dec	10 Jan	10 Feb	10 Mar	10 Apr	10 May	10 Jun	10 Jul	10 Aug
11 Sep	11 Oct	11 Nov	11 Dec	11 Jan	11 Feb	11 Mar	11 Apr	11 May	11 Jun	11 Jul	11 Aug
12 Sep	12 Oct	12 Nov	12 Dec	12 Jan	12 Feb	12 Mar	12 Apr	12 May	12 Jun	12 Jul	12 Aug
13 Sep	13 Oct	13 Nov	13 Dec	13 Jan	13 Feb	13 Mar	13 Apr	13 May	13 Jun	13 Jul	13 Aug
14 Sep	14 Oct	14 Nov	14 Dec	14 Jan	14 Feb	14 Mar	14 Apr	14 May	14 Jun	14 Jul	14 Aug
15 Sep	15 Oct	15 Nov	15 Dec	15 Jan	15 Feb	15 Mar	15 Apr	15 May	15 Jun	15 Jul	15 Aug
16 Sep	16 Oct	16 Nov	16 Dec	16 Jan	16 Feb	16 Mar	16 Apr	16 May	16 Jun	16 Jul	16 Aug
17 Sep	17 Oct	17 Nov	17 Dec	17 Jan	17 Feb	17 Mar	17 Apr	17 May	17 Jun	17 Jul	17 Aug
18 Sep	18 Oct	18 Nov	18 Dec	18 Jan	18 Feb	18 Mar	18 Apr	18 May	18 Jun	18 Jul	18 Aug
19 Sep	19 Oct	19 Nov	19 Dec	19 Jan	19 Feb	19 Mar	19 Apr	19 May	19 Jun	19 Jul	19 Aug
20 Sep	20 Oct	20 Nov	20 Dec	20 Jan	20 Feb	20 Mar	20 Apr	20 May	20 Jun	20 Jul	20 Aug
21 Sep	21 Oct	21 Nov	21 Dec	21 Jan	21 Feb	21 Mar	21 Apr	21 May	21 Jun	21 Jul	21 Aug
22 Sep	22 Oct	22 Nov	22 Dec	22 Jan	22 Feb	22 Mar	22 Apr	22 May	22 Jun	22 Jul	22 Aug
23 Sep	23 Oct	23 Nov	23 Dec	23 Jan	23 Feb	23 Mar	23 Apr	23 May	23 Jun	23 Jul	23 Aug
24 Sep	24 Oct	24 Nov	24 Dec	24 Jan	24 Feb	24 Mar	24 Apr	24 May	24 Jun	24 Jul	24 Aug
25 Sep	25 Oct	25 Nov	25 Dec	25 Jan	25 Feb	25 Mar	25 Apr	25 May	25 Jun	25 Jul	25 Aug
26 Sep	26 Oct	26 Nov	26 Dec	26 Jan	26 Feb	26 Mar	26 Apr	26 May	26 Jun	26 Jul	26 Aug
27 Sep	27 Oct	27 Nov	27 Dec	27 Jan	27 Feb	27 Mar	27 Apr	27 May	27 Jun	27 Jul	27 Aug
28 Sep	28 Oct	28 Nov	28 Dec	28 Jan	28 Feb	28 Mar	28 Apr	28 May	28 Jun	28 Jul	28 Aug
29 Sep	29 Oct	29 Nov	29 Dec	29 Jan	29 Feb	29 Mar	29 Apr	29 May	29 Jun	29 Jul	29 Aug
30 Sep	30 Oct	30 Nov	30 Dec	30 Jan	30 Feb	30 Mar	30 Apr	30 May	30 Jun	30 Jul	30 Aug
1 Oct	1 Nov	1 Dec	1 Jan	1 Feb	1 Mar	1 Apr	1 May	1 Jun	1 Jul	1 Aug	1 Sep

© 2008 Pearson Education, Inc. All rights reserved. This publication is protected by copyright. Any unauthorized distribution or reproduction of this work without the express written permission of Pearson Education, Inc., may result in legal action.

UPHF, IUT Campus des TERTIAIRES, Valenciennes

Calendrier 2026 - 2027																														
Octobre	Novembre			Décembre			Janvier			Février			Mars			Avril			Mai			Juin			Juillet			Août		
e	1	Di	Toussaint	1	Ma	1	Ve	1	Lu	1	Lu	1	Lu	1	Je	1	Di	Fête du Travail	1	Ma	1	Ma	1	Je	1	Di				
	2	Lu		2	Me	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2		
a	3	Ma		3	Je	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3			
li	4	Me		4	Ve	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4			
u	5	Je		5	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5			
fa	6	Ve		6	2	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6			
fe	7	Sa		7	3	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7			
e	8	Di		8	4	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8			
li	9	Lu		9	5	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9			
a	10	Ma		10	6	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10			
li	11	Ma	Anniversaire	11	7	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11			
u	12	Je		12	8	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12			
fa	13	Ve		13	9	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13			
e	14	Sa		14	10	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14			
li	15	Di		15	11	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15			
a	16	Lu		16	12	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16			
li	17	Ma		17	13	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17			
u	18	Me		18	14	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18			
fa	19	Je		19	15	19	19	19	1																					

Le présent calendrier pourra être modifié en fonction des évolutions de l'Organisation pédagogique. L'équipe administrative et pédagogique informera l'employeur par tout moyen avant tout changement significatif à titre indicatif, l'apprenti retournera en entreprise dès l'examen terminé