

| | | | | | | |
|---------------------------|--|---------------------------|----------------------------------|---------------------|-------------------------|-------------------------|
| Niveau : | BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE | | | | | Année 2022-2023 |
| Domaine : | DROIT ECONOMIE GESTION | | | | | BUT2 120 ECTS |
| Mention : | GESTION ADMINISTRATIVE ET COMMERCIALE DES ORGANISATIONS GACO MCMO Management Commercial et Marketing Omnicanal | | | | | |
| Volume horaire étudiant : | 114,5h cours magistraux | 352,5h travaux dirigés | 147,5 travaux pratiques | h cours intégrés | 200h stage ou projet | |
| Formation dispensée en : | <input checked="" type="checkbox"/> français | | <input type="checkbox"/> anglais | | RNCP 35388 | |

Contacts :

| | |
|--|--|
| Responsable de formation | Scolarité – secrétariat pédagogique |
| Sylvie SIRE Maître de conférences ☎ 03.80.39.64.31 gaco-dir@ iut-dijon.u-bourgogne.fr | Responsable du service scolarité Dante PARINI ☎ 03.80.39.64.10 scolarite@iut-dijon.u-bourgogne.fr Suivi scolarité : BUT GACO ☎ 03.80.39.65.34 yannick.dubois@iut-dijon.u-bourgogne.fr Secrétariat Pédagogique : Yamina ALI ☎ 03.80.39.64.66 gaco-sec@iut-dijon.u-bourgogne.fr |
| Composante(s) de rattachement : IUT DIJON département GACO Bvd Dr Petitjean BP17867 – 21078 Dijon cédex | |

Objectifs

■ Le Bachelor Universitaire de Technologie Gestion Administrative et Commerciale des Organisations (GACO) permet de former de futurs cadres intermédiaires en vue d'occuper des postes de gestionnaires polyvalents, d'assistants managers rattachés à la direction générale d'une PME-PMI ou à une direction fonctionnelle d'une organisation de grande taille (entreprises, administrations...).

■ Débouchés du diplôme (métiers ou poursuite d'études) :

Les compétences développées durant la formation permettront aux diplômés d'accéder aux nombreux métiers de la gestion commerciale et administrative dans les domaines du commerce, de l'administration, des activités financières ou dans les secteurs culturel ou sportif. La formation offre aux titulaires du B.U.T. GACO de véritables atouts pour s'insérer rapidement sur le marché du travail. Elle permet aussi aux diplômés une éventuelle poursuite d'études en vue d'obtenir un Master.

■ Compétences acquises à l'issue de la formation :

Le B.U.T. GACO est décliné avec trois blocs de compétences communs la première année, auxquels s'ajoutent des blocs de compétences propres à chaque parcours en année 2 et année 3.

Ainsi, quel que soit le parcours choisi, le titulaire du B.U.T. GACO sera formé :

- À la gestion d'un projet dans une organisation. Il sera capable de lire les éléments d'un cahier des charges, d'un budget, de respecter un cadrage, de générer des idées au travers d'ateliers de créativité et d'être force de proposition.

- Au pilotage interne de l'organisation. Il sera capable d'analyser l'environnement de l'organisation, de diagnostiquer les enjeux économiques, juridiques et environnementaux de l'organisation et d'évaluer la situation financière.

- À la conception d'une démarche marketing. Il sera capable d'analyser l'influence de l'environnement sur le fonctionnement du marché, d'identifier les acteurs du marché, d'élaborer le mix produit - prix - distribution – communication, de mettre en œuvre de façon adaptée et responsable les opérations de vente, de logistique et de transport pour déployer les activités de l'organisation sur le marché national et les marchés internationaux.

L'étudiant qui aura suivi le parcours MCMO sera également formé

-Au déploiement du marketing omnicanal et digital. Il saura analyser les pratiques des consommateurs attachées au numérique, appréhender tous les facteurs de réussite d'une stratégie omnicanale en utilisant les outils du CRM et les techniques digitales et concevoir une démarche omnicanale dans la stratégie de l'entreprise.

-Au développement des affaires. Il saura définir une politique de distribution conforme à la stratégie de l'organisation pour développer sa clientèle, faire des recommandations pour l'implantation d'un point de vente en fonction des analyses du marché et de la zone de chalandise, déterminer les facteurs de pérennisation du point de vente en utilisant les techniques de merchandising et de communication, participer à la politique d'achats, négocier en processus achat en utilisant les techniques d'achat et de communication orale et en mettant en œuvre les qualités personnelles propices pour convaincre, préparer la négociation en utilisant les informations utiles à la connaissance du client ou du prospect et en concevant des supports préparatoires.

■ Compétences acquises à l'issue de l'année de formation :

A l'issue de la deuxième année de BUT, l'étudiant sera capable de :

- Collaborer à la gestion d'un projet
- Collaborer au pilotage de l'organisation

- Collaborer à la démarche marketing
- Contribuer au développement du marketing omnicanal
- Mettre en place la politique d'achat et de distribution

Modalités d'accès à l'année de formation :

Règles de progression (Arrêté du 15 avril 2022 - Annexe 1 - 4.5) :

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.

■ par validation d'acquis ou équivalence de diplôme

Passerelles et paliers d'orientation (Arrêté du 15 avril 2022 - Annexe 1 – 3.3) :

Dans chaque spécialité, des passerelles entrantes sont prévues sur les semestres 3 et 5. Les IUT affichent le nombre de places disponibles pour ces entrées latérales et réunissent sous la présidence du directeur, une commission d'admission chargée d'étudier les demandes et de préciser le contrat pédagogique de l'entrant.

Pour les spécialités disposant de places dans leur capacité d'accueil : les demandes d'admission en BUT 2^{ème} année passent par un dépôt de candidature sur [e-candidat](#) (calendrier des sessions publié sur le site web de l'IUT / rubrique Scolarité / candidater à l'IUT)

En cas de reprise d'études éligible à un dispositif de financement (exemple FONGECIF) s'adresser au préalable au service de formation continue et d'alternance (SEFCA) Tél 03 80 39 51 80 Mél alternance-iut@u-bourgogne.fr

Organisation et descriptif des études :

■ Schéma général:

Arrêté du 15 avril 2022 - ANNEXE 1 : Dispositions générales à la licence professionnelle « bachelor universitaire de technologie »

Point 3 : Référentiel de formation

Le bachelor universitaire de technologie 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. Elle est nommée par le numéro du semestre et celui de la compétence finale.

Chaque unité d'enseignement 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" (SAÉ) qui englobe les mises en situation professionnelle au cours desquelles l'étudiant développe la compétence et à partir desquelles il fera la démonstration de l'acquisition de cette compétence dans la démarche portfolio.

Le référentiel de formation de chaque spécialité contient des préconisations sur les SAÉ

■ tableau de répartition des enseignements et des contrôles de connaissances assortis :

| SEMESTRE 3 | | | | | | | | | | | |
|---|---|--|-------------|-----------|-----------|-------------------|-------------|------------|-----------|----------|--|
| COMPETENCE | Ressources et SAÉ | CM | TD | TP | Projet | Total hors projet | Type éval | Coeff | ECTS | | |
| UE31 | RESSOURCES | | | | | | | | | | |
| | R3.01 PPP | 1 | 1 | 0 | | 2 | CC | 3 | | | |
| | R3.02 Langue vivante 1 - Anglais des Affaires | 1,5 | 3 | 0 | | 4,5 | CC | 7 | | | |
| | R3.03 Langue vivante 2 | 0 | 3 | 0 | | 3 | CC | 5 | | | |
| | R3.07 Ressources Humaines | 3 | 9 | 0 | | 12 | CC | 40 | | | |
| | R3.08 Expression et communication | 1,5 | 0 | 0 | | 1,5 | CC | 5 | | | |
| | TOTAL RESSOURCES | 7 | 16 | 0 | | 23 | | 60 | | | |
| | Gérer un projet | SAÉ | | | | | | | | | |
| | | Portfolio | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | CC | 0 | | |
| | | SAE 3.MCMO.01 Analyser et améliorer la performance d'une organisation aux enjeux commerciaux | 1,5 | 6 | 3 | 4 | 10,5 | CC | 25 | | |
| | | SAÉ 3.03 Collaborer dans le cadre d'un projet transverse S3 | 0 | 0 | 1 | 12 | 1 | | 15 | | |
| | | TOTAL SAE + PF | 1,5 | 6 | 5 | 17 | 12,5 | | 40 | | |
| | TOTAL UE31 | 8,5 | 22 | 5 | 17 | 35,5 | | 100 | | 4 | |
| | UE32 | RESSOURCES | | | | | | | | | |
| R3.01 PPP | | 1 | 1 | 0 | | 2 | CC | 3 | | | |
| R3.02 Langue vivante 1 - Anglais des Affaires | | 0 | 3 | 0 | | 3 | CC | 7 | | | |
| R3.03 Langue vivante 2 | | 0 | 3 | 0 | | 3 | CC | 5 | | | |
| R3.04 Droit du travail | | 7,5 | 12 | 0 | | 19,5 | CC | 20 | | | |
| R3.07 Ressources Humaines | | 1,5 | 6 | 0 | | 7,5 | CC | 20 | | | |
| R3.08 Expression et communication | | 0 | 4,5 | 0 | | 4,5 | CC | 5 | | | |
| TOTAL RESSOURCES | | 10 | 29,5 | 0 | | 39,5 | | 60 | | | |
| Participer au pilotage | | SAÉ | | | | | | | | | |
| | | Portfolio | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | CC | 0 | | |
| | | SAE 3.MCMO.01 Analyser et améliorer la performance d'une organisation aux enjeux commerciaux | 1,5 | 6 | 3 | 4 | 10,5 | CC | 25 | | |
| | | SAÉ 3.03 Collaborer dans le cadre d'un projet transverse S3 | 0 | 0 | 1 | 12 | 1 | | 15 | | |
| | | TOTAL SAE + PF | 1,5 | 6 | 5 | 17 | 12,5 | | 40 | | |
| TOTAL UE 32 | | 11,5 | 35,5 | 5 | 17 | 52 | | 100 | | 7 | |
| Concevoir la démarche marketing | RESSOURCES | | | | | | | | | | |
| | R3.01 PPP | 1 | 1 | 0 | | 2 | CC | 3 | | | |
| | R3.02 Langue vivante 1 - Anglais des Affaires | 0 | 3 | 0 | | 3 | CC | 7 | | | |
| | R3.03 Langue vivante 2 | 0 | 3 | 0 | | 3 | CC | 5 | | | |
| | R3.05 Stratégie d'entreprise | 7,5 | 12 | 0 | | 19,5 | CC | 20 | | | |
| | R3.06 Marketing Stratégique et Opérationnel | 4,5 | 9 | 6 | | 19,5 | CC | 20 | | | |
| | R3.08 Expression et communication | 0 | 4,5 | 0 | | 4,5 | CC | 5 | | | |
| | TOTAL RESSOURCES | 13 | 32,5 | 6 | | 51,5 | | 60 | | | |
| | | SAE | | | | | | | | | |
| | | Portfolio | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | | 0 | | |
| | | SAE 3.MCMO.01 Analyser et améliorer la performance d'une organisation aux enjeux commerciaux | 1,5 | 6 | 3 | 4 | 10,5 | | 25 | | |
| | | SAÉ 3.03 Collaborer dans le cadre d'un projet transverse S3 | 0 | 0 | 1 | 12 | 1 | | 15 | | |
| | | TOTAL SAE + PF | 1,5 | 6 | 5 | 17 | 12,5 | | 40 | | |
| | TOTAL UE 33 | 14,5 | 38,5 | 11 | 17 | 64 | | 100 | | 7 | |

| UE34 | | RESSOURCES | | | | | | | | |
|---|--|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|------------|-----------|--|--|
| Déployer le marketing omnicanal et digital | R3.01 PPP | 0 | 0 | 4,5 | | 4,5 | CC | 5 | | |
| | R3.02 Langue vivante 1 - Anglais des Affaires | 0 | 0 | 4,5 | | 4,5 | CC | 5 | | |
| | R3.03 Langue vivante 2 | 0 | 0 | 4,5 | | 4,5 | CC | 5 | | |
| | R3.08 Expression et communication | 0 | 0 | 1,5 | | 1,5 | CC | 5 | | |
| | R3.MCMO 10 Fondamentaux du marketing digital | 4,5 | 15 | 4,5 | | 24 | CC | 30 | | |
| | R3. MCMO 11 Ressource locale | 3 | 9 | 0 | | 12 | | 10 | | |
| | TOTAL RESSOURCES | 7,5 | 24 | 19,5 | | 51 | | 60 | | |
| | SAE | | | | | | | | | |
| | Porfolio | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | CC | 0 | | |
| | SAE 3.MCMO.01 Analyser et améliorer la performance d'une organisation aux enjeux commerciaux | 3 | 6 | 3 | 4 | 12 | CC | 10 | | |
| SAÉ 3.MCMO.02 Concevoir l'approche phygitale d'une entreprise | 5 | 15 | 0 | 10 | 20 | | 15 | | | |
| SAÉ 3.03 Collaborer dans le cadre d'un projet transverse S3 | 0 | 0 | 1 | 12 | 1 | | 15 | | | |
| TOTAL SAE + PF | 8 | 21 | 5 | 27 | 34 | | 40 | | | |
| TOTAL UE34 | 15,5 | 45 | 24,5 | 27 | 85 | 0 | 100 | 6 | | |
| UE35 | | RESSOURCES | | | | | | | | |
| Assurer le développement des affaires | R3.01 PPP | 0 | 0 | 4,5 | | 4,5 | CC | 5 | | |
| | R3.02 Langue vivante 1 - Anglais des Affaires | 0 | 0 | 6 | | 6 | CC | 5 | | |
| | R3.03 Langue vivante 2 | 0 | 0 | 6 | | 6 | CC | 5 | | |
| | R3.08 Expression et communication | 0 | 0 | 3 | | 3 | CC | 5 | | |
| | R3.MCMO.09 Trade marketing et merchandising | 4,5 | 15 | 4,5 | | 24 | CC | 30 | | |
| | R3.11 MCMO Ressource locale | 1,5 | 7,5 | 0 | | 9 | CC | 10 | | |
| | TOTAL RESSOURCES | 6 | 22,5 | 24 | | 52,5 | | 60 | | |
| | SAÉ | | | | | | | | | |
| | Porfolio | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | CC | 0 | | |
| | SAE 3.MCMO.01 Analyser et améliorer la performance d'une organisation aux enjeux commerciaux | 3 | 6 | 3 | 4 | 12 | CC | 10 | | |
| SAÉ 3.MCMO.02 Concevoir l'approche phygitale d'une entreprise | 5 | 15 | 0 | 10 | 20 | | 15 | | | |
| SAÉ 3.03 Collaborer dans le cadre d'un projet transverse S3 | 0 | 0 | 1 | 12 | 1 | | 15 | | | |
| TOTAL SAE + PF | 8 | 21 | 5 | 27 | 34 | | 40 | | | |
| TOTAL UE35 | 14 | 43,5 | 29 | 27 | 86,5 | 0 | 100 | 6 | | |
| TOTAL S3 | 64 | 184,5 | 74,5 | 105 | 323 | 0 | 500 | 30 | | |

| SEMESTRE 4 | | | | | | | | | | |
|--|--|-------------|-------------|-----------|-------------|-------------------|------------|-----------|------|--|
| COMPETENCE | Ressources et SAÉ | CM | TD | TP | Projet | Total hors projet | Type éval | Coeff | ECTS | |
| Gérer un projet | RESSOURCES | | | | | | | | | |
| | R4.01 PPP | 1 | 1 | 0 | | 2 | CC | 3 | | |
| | R4.02 Langue vivante 1 - Anglais des Affaires | 0 | 3 | 0 | | 3 | CC | 7 | | |
| | R4.03 Langue vivante 2 | 0 | 1,5 | 0 | | 1,5 | CC | 5 | | |
| | R4.05 Outils de pilotage | 3 | 9 | 0 | | 12 | CC | 30 | | |
| | R4.06 Expression et communication | 0 | 3 | 0 | | 3 | CC | 5 | | |
| | TOTAL RESSOURCES | 4 | 17,5 | 0 | | 21,5 | | 50 | | |
| | SAÉ | | | | | | | | | |
| | Porfolio | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | CC | 7,5 | | |
| | SAÉ 4.MCMO.01 Envisager une création d'activité dans le secteur commercial | 1 | 1 | 3 | 5 | 5 | CC | 10 | | |
| SAE 4.03 Collaborer et rendre compte d'un projet transverse S4 | 0 | 0 | 1 | 9 | 1 | | 12,5 | | | |
| Stage | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | | 20 | | | |
| TOTAL SAE + PF | 1 | 1 | 5 | 15 | 7 | | 50 | | | |
| TOTAL UE41 | 5 | 18,5 | 5 | 15 | 28,5 | | 100 | 3 | | |

| UE42 | | RESSOURCES | | | | | | | | |
|---|--|--------------|--------------|--------------|------------|--------------|----|-------------|-----------|--|
| Participer au pilotage | R4.01 PPP | 1 | 0 | 0 | | 1 | CC | 3 | | |
| | R4.02 Langue vivante 1 - Anglais des Affaires | 0 | 3 | 0 | | 3 | CC | 7 | | |
| | R4.03 Langue vivante 2 | 0 | 1,5 | 0 | | 1,5 | CC | 5 | | |
| | R4.04 Droit des affaires | 9 | 10,5 | 0 | | 19,5 | CC | 15 | | |
| | R4.05 Outils de pilotage | 0 | 7,5 | 0 | | 7,5 | CC | 15 | | |
| | R4.06 Expression et communication | 0 | 3 | 0 | | 3 | CC | 5 | | |
| | TOTAL RESSOURCES | 10 | 25,5 | 0 | | 35,5 | | 50 | | |
| | SAÉ | | | | | | | | | |
| | Portfolio | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | | | 7,5 | |
| | SAÉ 4.MCMO.01 Envisager une création d'activité dans le secteur commercial | 1 | 1 | 3 | 5 | 5 | | | 10 | |
| SAE 4.03 Collaborer et rendre compte d'un projet transverse S4 | 0 | 0 | 1 | 9 | 1 | | | 12,5 | | |
| Stage | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | | | 20 | | |
| TOTAL SAE + PF | 1 | 1 | 5 | 15 | 7 | | | 50 | | |
| TOTAL UE 42 | | 11 | 26,5 | 5 | 15 | 42,5 | | 100 | 6 | |
| UE43 | | RESSOURCES | | | | | | | | |
| Concevoir la démarche marketing | R4.01 PPP | 1 | 1 | 0 | | 2 | CC | 5 | | |
| | R4.02 Langue vivante 1 - Anglais des Affaires | 1,5 | 3 | 0 | | 4,5 | CC | 20 | | |
| | R4.03 Langue vivante 2 | 0 | 1,5 | 1,5 | | 3 | CC | 10 | | |
| | R4.06 Expression et communication | 1,5 | 3 | 1,5 | | 6 | CC | 15 | | |
| | TOTAL RESSOURCES | 4 | 8,5 | 3 | | 15,5 | | 50 | | |
| | SAÉ | | | | | | | | | |
| | Portfolio | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | CC | | 7,5 | |
| | SAÉ 4.MCMO.01 Envisager une création d'activité dans le secteur commercial | 1 | 1 | 3 | 5 | 5 | | | 10 | |
| | SAE 4.03 Collaborer et rendre compte d'un projet transverse S4 | 0 | 0 | 1 | 9 | 1 | | | 12,5 | |
| | Stage | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | | | 20 | |
| TOTAL SAE + PF | 1 | 1 | 5 | 15 | 7 | | | 50 | | |
| TOTAL UE 43 | | 5 | 9,5 | 8 | 15 | 22,5 | | 100 | 5 | |
| UE44 | | RESSOURCES | | | | | | | | |
| Déployer le marketing omnicanal et digital | R4.01 PPP | 0 | 1 | 1 | | 2 | CC | 5 | | |
| | R4.02 Langue vivante 1 - Anglais des Affaires | 0 | 0 | 4,5 | | 4,5 | CC | 5 | | |
| | R4.03 Langue vivante 2 | 0 | 0 | 4,5 | | 4,5 | CC | 5 | | |
| | R4.06 Expression et communication | 0 | 0 | 1,5 | | 1,5 | CC | 5 | | |
| | R4.MCMO 08 E-Commerce | 9 | 27 | 9 | | 45 | CC | 20 | | |
| | R4.MCMO 09 Ressource locale | 1,5 | 15 | 0 | | 16,5 | CC | 10 | | |
| | TOTAL RESSOURCES | 10,5 | 43 | 20,5 | | 74 | | 50 | | |
| | SAÉ | | | | | | | | | |
| | Portfolio | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | CC | | 7,5 | |
| | SAÉ 4.MCMO.01 Envisager une création d'activité dans le secteur commercial | 0 | 2 | 3 | 5 | 5 | | | 7,5 | |
| SAE 4.MCMO 02 Collaborer au développement des affaires, du e-commerce à la négociation client | 5 | 15 | 0 | 10 | 20 | | | 7,5 | | |
| SAE 4.03 Collaborer et rendre compte d'un projet transverse S4 | 0 | 0 | 1 | 9 | 1 | | | 7,5 | | |
| Stage | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | | | 20 | | |
| TOTAL SAE + PF | 5 | 17 | 5 | 25 | 27 | | | 50 | | |
| TOTAL UE44 | | 15,5 | 60 | 25,5 | 25 | 101 | | 100 | 8 | |
| UE45 | | RESSOURCES | | | | | | | | |
| Assurer le développement des affaires | R4.01 PPP | 0 | 0 | 3,5 | | 3,5 | CC | 2 | | |
| | R4.02 Langue vivante 1 - Anglais des Affaires | 0 | 0 | 6 | | 6 | CC | 3 | | |
| | R4.03 Langue vivante 2 | 0 | 0 | 4,5 | | 4,5 | CC | 3 | | |
| | R4.06 Expression et communication | 0 | 0 | 1,5 | | 1,5 | CC | 2 | | |
| | R4.MCMO 07 Négociation Commerciale | 3 | 18 | 9 | | 30 | CC | 30 | | |
| | R4.MCMO 09 Ressource locale | 6 | 13,5 | 0 | | 19,5 | CC | 10 | | |
| | TOTAL RESSOURCES | 9 | 31,5 | 24,5 | | 65 | | 50 | | |
| | SAÉ | | | | | | | | | |
| | Portfolio | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | CC | | 7,5 | |
| | SAÉ 4.MCMO.01 Envisager une création d'activité dans le secteur commercial | 0 | 2 | 3 | 5 | 5 | | | 7,5 | |
| SAE 4.03 Collaborer et rendre compte d'un projet transverse S4 | 0 | 0 | 1 | 9 | 1 | | | 7,5 | | |
| SAE 4.MCMO 02 Collaborer au développement des affaires, du e-commerce à la négociation client | 5 | 20 | 0 | 10 | 25 | | | 7,5 | | |
| Stage | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | | | 20 | | |
| TOTAL SAE + PF | 5 | 22 | 5 | 25 | 32 | | | 50 | | |
| TOTAL UE45 | | 14 | 53,5 | 29,5 | 25 | 97 | | 100 | 8 | |
| TOTAL S4 | | 50,5 | 168 | 73 | 95 | 291,5 | | 500 | 30 | |
| TOTAL NIVEAU 2 | | 114,5 | 352,5 | 147,5 | 200 | 614,5 | | 1000 | 60 | |

■ Modalités de contrôle des connaissances en BUT :

Arrêté du 15 avril 2022 Art. 1er – Les dispositions générales des programmes nationaux de la licence professionnelle « bachelor universitaire de technologie » sont fixées conformément à l'annexe 1 du présent arrêté. Elles déterminent notamment les règles de validation, de compensation et de progression dans le cursus de formation, conformément à l'article 17 de l'arrêté du 6 décembre 2019

ANNEXE 1 : Dispositions générales à la licence professionnelle « bachelor universitaire de technologie »

Point 4. Référentiel d'évaluation

4.1 Contrôle continu

Les unités d'Enseignement (UE) sont acquises dans le cadre d'un contrôle continu intégral. Celui-ci s'entend comme une évaluation régulière pendant la formation reposant sur plusieurs épreuves.

4.2 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 national de bachelor universitaire de technologie est indissociable de l'évaluation par contrôle continu intégral. Le règlement intérieur adopté par le conseil de l'IUT propose à l'établissement les modalités d'application de cette obligation. Lorsqu'elles ont une incidence sur l'évaluation, elles sont arrêtées par les CFVU de chaque établissement ou tout autre organe en tenant lieu sur proposition du Conseil de l'IUT.

4.3 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.

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

4.5 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 4.3 et 4.4, 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 justifiée et appréciée 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.

4.6 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 ».