

DÉLIBÉRATION

Conseil d'administration

Séance du 7 juin 2022

Délibération
n°102-2022
Point 4.14.16

Point 4.14.16 de l'ordre du jour

Ouverture et tarifs du BUT Techniques de Commercialisation - Business Développement et Management de la Relation Client en alternance

EXPOSE DES MOTIFS :

Le département Techniques de commercialisation (TC) a soumis un dossier d'ouverture en alternance pour le BUT TC Marketing et management du point de vente en décembre 2021. Le projet a été soutenu par la commission alternance de janvier 2022.

Compte tenu du soutien des entreprises au niveau régional du réseau Distrisup, de la demande des étudiants et du fait que peu de départements TC du Grand Est proposent ce parcours, le département TC souhaite ouvrir également le parcours Business Développement et Management de la Relation Client (BDMRC) en alternance.

L'objectif serait d'avoir à la rentrée prochaine, un groupe TD en alternance (composé d'apprentis des deux parcours).

Par ailleurs, voici les tarifs* proposés pour le BUT Techniques de Commercialisation parcours Business Développement et Management de la Relation Client :

- Pour les employeurs privés bénéficiant des fonds publics et mutualisés de l'apprentissage : 13 191 €
- Pour les employeurs publics ne bénéficiant pas des fonds publics et mutualisés de l'apprentissage : 6 500 €

*ces tarifs s'entendent pour une année de formation

Les règles votées en CFVU du 3 mai en cas d'entrée tardive en formation et concernant le principe de non facturation du reste à charge s'appliquent

Le 24 mai 2022, lors d'une séance exceptionnelle, la Commission de la formation et de la vie universitaire a approuvé ces dispositions, par 20 voix pour.

Délibération :

Le Conseil d'administration de l'Université de Strasbourg approuve l'ouverture et les tarifs du BUT Techniques de Commercialisation - Business Développement et Management de la Relation Client en alternance.

Résultat du vote :

Nombre de membres en exercice	37
Nombre de votants	35
Nombre de voix pour	31
Nombre de voix contre	0
Nombre d'abstentions	4
Ne participe pas au vote	0

Destinataires :

- Madame la Rectrice déléguée pour l'enseignement supérieur, la recherche et l'innovation
- Direction générale des services
- Direction des finances
- Agence comptable

La présente délibération du Conseil d'administration et ses éventuelles annexes sont publiées sur le site internet de l'Université de Strasbourg.

Fait à Strasbourg, le 4 juillet 2022

La Directrice générale des services



Valérie GIBERT



Dossier préalable

Ouverture en alternance d'une formation existante [BUT Techniques de Commercialisation - Business Développement et Management de la Relation Client] pour 2022 / 2023

A faire parvenir par le directeur de composante
à la DES : à Mme Steydli (asteydli@unistra.fr), des-appui@unistra.fr
au SFC : à Mme Maillier (maillier@unistra.fr)
au CFAU : à Mme Grimaz (sabrina.grimaz@uha), M. Fabre (bernard.fabre@uha.fr) ou autres CFA
partenaires

I – Nature de l'ouverture

Public : alternants uniquement (apprentis et contrats de professionnalisation)
 mixte (FI, apprentis, contrats de professionnalisation)

II – Exposé des motifs de l'ouverture

A – Présentation générale des objectifs de la formation

Présenter la formation et indiquer le contexte de sa création (origine de la demande). Préciser si le projet s'appuie sur des besoins clairement exprimés et si la formation accueille déjà des alternants en contrat de professionnalisation de manière ponctuelle.

Depuis la rentrée universitaire de septembre 2022, les DUT sont devenus des Bachelor Universitaire de Technologie (BUT). Le Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation forme des cadres intermédiaires capables d'intervenir dans toutes les étapes de la commercialisation d'un bien ou d'un service : de l'étude de marché à la vente en passant par la stratégie marketing, la communication commerciale, la négociation et la relation client. Le titulaire du Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation est polyvalent, autonome et évolutif. Il couvre les secteurs d'activités en lien avec les métiers de la vente, du marketing et de la communication. La formation offre au titulaire du B.U.T. TC 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. Le BUT Techniques de commercialisation se décline à partir du semestre 3 (BUT2) en quatre parcours :

- Marketing digital, e-business et entrepreneuriat
- Business international : achat et vente
- Marketing et management du point de vente
- Développement et management de la relation client

Proposer le BUT Techniques de commercialisation en apprentissage à partir de la deuxième année, s'appuie sur une demande forte de former des collaborateurs dans le domaine de la vente qui seront opérationnels dès l'embauche.



B – Débouchés / volume du marché du travail ciblé

Se référer à la nomenclature/ code ROME. Détailler les secteurs d'activités concernés et le type d'entreprise (privée, publique...).

Détailler les éléments, notamment chiffrés, de nature à démontrer le besoin de professionnels formés sur le marché du travail ciblé.

Les diplômés contribueront au développement d'affaires et au management de la relation client dans tout type d'organisation.

Débutant : chargé(e) de clientèle, chargé (e) de clientèle e-commerce, adjoint (e) service clients, technico-commercial (e), commercial(e), téléconseiller(e), business développer

Après 3 ans : manager relation client, directeur (trice) commercial(e), responsable service relation client, cadre commercial, responsable commercial (e)

C – Soutiens des entreprises partenaires

Indiquer le type et le nombre d'entreprises soutenant le projet. Préciser si des branches ou autres partenaires ont été contactés (si des démarches de prises de contacts sont en cours, préciser l'état de ces démarches).

La demande d'ouverture de ce parcours est liée à des offres d'alternance qui sont arrivées soit directement au département Techniques de Commercialisation ou ont soit été transférées par le service apprentissage de l'université. Ces demandes émanent aussi bien de petites structures ou de PME locales (Alsace Lait, Kisscut, La tête dans le bocal...) que de grands groupes (Unilever, Thermofischer, Vivalys Service, Kuehne Nagel...).

Le parcours Business Développement et Management de la Relation Client a l'avantage d'avoir un contenu qui peut s'adapter à tous les secteurs d'activités. Il permet donc pour les étudiants de réaliser leur apprentissage dans des entreprises très diverses. Dès validation de l'ouverture, nous utiliserons notre base de 450 entreprises avec lesquelles nous avons travaillé pour les stages sur ces trois dernières années.

III – Responsables de projet

Composante de rattachement : <Indiquer la composante de rattachement>

Composantes ou services associées : <Indiquer la composante ou service associé>

CFA partenaire

- CFAU
- Campus de la fonderie, 16 rue de la fonderie, 68093 MULHOUSE
- 03.89.33.65.90 cfau@unistra.fr

Autres partenariats : [Indiquer les autres partenariats]

Responsable de la formation pour l'Université de Strasbourg

- Liliane GAESSLER
- Chef du département Techniques de Commercialisation



- IUT Robert Schuman
- 03.68.85.84.51 liliane.gaessler@unistra.fr

V – Caractéristiques de la formation

A - Public visé

Niveau de recrutement / formation pré-requise :

BUT1 Techniques de commercialisation, Première année de BTS validée Management Commercial Opérationnel ou Négociation et Digitalisation de la Relation Client.
Les étudiants issus de BUT1 représenteront la majorité de l'effectif. Seules quelques passerelles entrantes de BTS (3 à 4 étudiants maximum) seront acceptés.

Etudiant qui remplit tous les critères pour passer en deuxième année du BUT ou des BTS mentionnés ci-dessus et qui a un précontrat d'apprentissage

Mode de recrutement envisagé :

Effectif prévu total : Le parcours Business Développement Management de la Relation Client accueillera au minimum 15 personnes et au maximum 30

Effectif d'alternants prévu : entre 5 et 15 alternants

B – Durée de la formation

Durée du cursus : 2 années

Volume horaire étudiant annuel : BUT 2 : 624h (enseignements et heures projet)

BUT 3 : 576h (enseignements et heures projet)

Rythme de l'alternance : une semaine en formation, une semaine en entreprise

VI – Adaptation de la formation

A - Ressources

L'ouverture en alternance entraînera-t-elle le doublement de certains groupes/promotions ?

Le BUT Techniques de commercialisation compte 4 groupes TD de 28 étudiants, même effectif que pour le DUT Techniques de commercialisation. Quatre parcours sont proposés dont un en alternance. Chaque parcours correspond à un groupe TD. Il n'y a donc pas d'ouverture spécifique de groupe.

L'ouverture en alternance nécessitera-t-elle un aménagement (locaux, matériel) ?

Non



La composante dispose-t-elle du potentiel enseignant nécessaire ou des recrutements sont-ils à prévoir ?

Le département est composé de 6 enseignants-chercheurs, 9 enseignants, un PAST, un ATER et une secrétaire. Il n'y aura pas de recrutement spécifique lié à l'ouverture de ce parcours en apprentissage.

Volume horaire assuré par des enseignants ou enseignants-chercheurs de l'Unistra / volume horaire assuré par des intervenants externes :

Les statuts du BUT recommandent 25% d'interventions issues du monde socioéconomique. Les programmes du BUT2 et BUT3 n'étant pas validés à ce jour, un volume horaire précis ne peut être communiqué.

Nombre d'enseignants disponibles pour assurer le suivi des alternants : Tous les enseignants du département participent au suivi des apprentis. La rémunération est de 9h ETD par apprenti
Nombre de personnels administratifs disponibles pour la gestion de l'alternance : une secrétaire de département qui assure déjà le suivi des apprentis dans les deux licences professionnelles en alternance portée par le département et qui vont être intégrée dans le BUT TC.

B – Adaptation de la formation

Détailler les aménagements qui seront réalisés pour adapter la formation à la pédagogie spécifique de l'alternance. Préciser le nombre de visites en entreprise réalisées par an pour les contrats de pro.

Le Programme National de BUT en formation initiale est diminué de 20% pour être adapté à l'alternance. Deux visites en entreprise seront effectuées par années scolaire, l'une en début de cursus permettant d'établir le plan de formation, l'autre entre avril et juillet, permettant de voir l'avancée des missions, et de discuter des rendus à réaliser. Les apprentis sont amenés à revenir une journée à l'IUT pour l'évaluation de leurs acquis professionnels à la fin de la période en apprentissage (soutenance et évaluation portfolio).

Préciser la manière dont la partie professionnelle réalisée en entreprise sera valorisée dans la maquette et évaluée (nb ECTS attribués) :

La partie professionnelle en entreprise sera évaluée via une évaluation de la part de l'entreprise, un rapport d'activité et une soutenance. Les évaluations seront coefficientées dans chaque bloc de compétence au semestre 4 et au semestre 6. Crédits ECTS et coefficients seront disponibles en avril 2022 après validation des maquettes du BUT par le CFVU.

Le passage en alternance entraînera une modification de maquette ou de MECC : Oui