



RÉSULTAT DU VOTE
Nombre de votants : 30
Voix favorables : 30
Voix défavorables :

COMMISSION DE LA FORMATION ET DE LA VIE UNIVERSITAIRE
Séance du 29 janvier 2019

Délibération
n° CFVU 2019-03

**relative à la création en Master mention Marketing, Vente
du parcours en alternance « Commerce et Distribution »
en partenariat avec Business Management Montauban (CCI de Montauban)**

Vu le code de l'éducation pris notamment en ses articles 711-18,

La Commission de la Formation et de la Vie Universitaire, après en avoir délibéré, décide d'adopter l'ouverture du parcours en alternance « Commerce et Distribution » en partenariat avec Business Management Montauban (CCI de Montauban) à compter de la rentrée universitaire 2019-2020.

La Présidente de la Commission de la
Formation et de la Vie Universitaire,

Corinne MASCALA



Master mention Marketing, Vente Parcours Commerce et Distribution

**Formation en alternance en partenariat
avec Business Management Montauban (CCI Montauban)**

I. DEFINITION DE L'ACTION

1. Le contexte

Le projet d'ouverture du master marketing « Commerce et distribution » en formation continue et alternance est un **diplôme d'état à niveau bac + 5. Ce diplôme est orienté sur la professionnalisation.** Ce diplôme permet de justifier du niveau RNCP I.

2. Les finalités

Elle vise l'opérationnalité et la capacité à gérer des clients, des produits et services et des situations professionnelles. En complétant le plus étroitement possible la formation "terrain" acquise progressivement dans l'entreprise, les enseignements du domaine technique et professionnel ont pour objectif la maîtrise des connaissances fondamentales et l'acquisition du savoir-faire "métier". Le commerce et la grande distribution sont en train de vivre une profonde mutation de leurs métiers avec un environnement extrêmement concurrentiel, ainsi les grandes enseignes traditionnelles (Auchan, Casino...) sont à la recherche de collaborateurs de plus en plus polyvalents capables d'évoluer sur leurs postes et de monter en compétences.

Ce diplôme poursuit plusieurs objectifs :

Trois objectifs sont, en conséquence, recherchés :

- Acquérir une solide culture managériale, en marketing et en distribution
- Consolider des connaissances en droit du commerce et en gestion du changement
- Développer les capacités de réflexion et de prise de décision des stagiaires sur les mutations en cours dans le secteur du commerce et de la distribution

3. Les métiers et partenariats

Elle a pour but de former les apprenants aux métiers :

- Responsable de rayons
- Responsable de magasin
- Category manager
- Chef de secteur

4. Les cibles

4.1- Typologie des entreprises
Enseignes de la grande distribution
Grandes surfaces spécialisées
Boutiques en ligne

4.2- Condition d'accès

L'accès à cette formation est ouvert :

- Aux étudiants ayant validé 180 crédits de niveau II (L3)
- Aux titulaires d'un BAC+ 3 à dominante commerciale ou distribution : licence professionnelle distriSup par exemple
- Une expérience professionnelle (stage, emploi d'été) dans le commerce ou la distribution, peut être une source de valorisation du dossier de candidature, mais n'est pas indispensable.

4.3- La durée, le « format »,

Durée : 340 heures de cours sur 9 mois d'octobre à juin en contrat de professionnalisation

Rythme : 1 semaine de formation / 3 semaines en entreprise

II. CADRE D'ORGANISATION

1. Modalités pédagogiques

1.1- Déroulement pédagogique

- Apports théoriques et présentation d'approches méthodologiques
- Études de cas réels
- Ateliers en groupe
- Mises en situation
- Construction du projet professionnel

L'équipe pédagogique pluridisciplinaire associera des enseignants chercheurs universitaires et des professionnels de la grande distribution, des intervenants des groupes Auchan et Casino pourraient intervenir, les deux groupes s'étant montrés intéressés par le projet.

1.2- Contenu et modalités d'évaluation :

Contenu et système d'évaluation : cf. [Arrêté d'examen M1](#)

1.3- Modalités d'organisation

L'action pourrait débuter en septembre 2019 pour s'achever en septembre 2020 (ouverture master 1) et débuter en septembre 2020 pour s'achever en septembre 2021 pour le master 2 :

L'action de formation se déroulera à l'Ecole de Management et dans les locaux de B2M (CCI de Montauban).

1.4- Proposition de prix

Au terme d'une analyse des tarifs du marché de la formation pour ce type de diplôme, d'un échange entre les différents interlocuteurs partenaires, ainsi que d'une prise en compte des coûts de mise en œuvre, et compte-tenu du fait que le public est un public d'alternants, il est proposé un tarif de base de 17.64€/h (année master 1).



COMMISSION DE LA FORMATION ET DE LA VIE UNIVERSITAIRE
Séance du 29 janvier 2019

DELIBERATION
N° CFVU 2019 -

***relative au régime des études et contrôle des connaissances du Master 1^{ère} année
domaine Droit, Économie, Gestion mention Marketing, Vente
parcours type Commerce et Distribution***

année universitaire 2019/2020

- Vu le code de l'éducation, et notamment :
 - L'article L612-6 relatif à l'accès aux formations du deuxième cycle conduisant au diplôme national de master,
 - Les articles L613-3 à L613-6 relatifs à la validation des acquis de l'expérience pour la délivrance des diplômes,
 - son article L.712-6-1 relatif aux compétences de la CFVU,
 - les articles D123-12 à D123-14 relatifs à la construction de l'Espace européen de l'enseignement supérieur,
 - les articles D613-1 à D613-13 relatifs aux grades, titres et diplômes,
 - les articles D613-17 à D613-25 relatifs aux diplômes en partenariat international,
 - les articles D613-26 à D613-30 relatifs aux étudiants handicapés,
 - les articles R613-32 à R613-37 relatifs à la validation des études supérieures antérieures et validation des acquis de l'expérience,
 - les articles D613-38 à D613-50 relatifs à la validation des études, expériences professionnelles ou acquis personnels pour l'accès aux différents niveaux de l'enseignement supérieur,
- Vu l'arrêté du 25 avril 2002 relatif au diplôme de master,
- Vu l'arrêté du 22 janvier 2014 fixant le cadre national des formations conduisant à la délivrance des diplômes nationaux de licence, de licence professionnelle et de master,
- Vu l'arrêté d'accréditation du 23 mai 2016 autorisant l'Université à délivrer le diplôme intermédiaire du Master Droit, Economie, Gestion, mention Marketing, Vente,
- Vu la décision du CA du 23 novembre 2004 relative au statut de l'élue étudiant,
- Vu la charte des examens en vigueur,

La commission de la formation et de la vie universitaire, après en avoir délibéré, décide :

Les règles relatives au régime des études et contrôle des connaissances du Master 1^{ère} année domaine Droit, Économie, Gestion mention Marketing, Vente parcours type Commerce et Distribution sont fixées comme suit,

TITRE I - DISPOSITIONS GÉNÉRALES

ARTICLE 1 Le master Droit, Économie, Gestion mention Marketing, Vente parcours-type Commerce et Distribution est un diplôme qui a pour objectif de permettre à futurs cadres d'acquérir des connaissances approfondies en marketing et plus générales en gestion. Il prépare aux métiers du marketing dans la distribution, la grande distribution, le commerce en ligne. Ce master apporte des compétences managériales permettant de s'orienter et de construire progressivement un projet professionnel.
Le master Droit, Économie, Gestion, mention Marketing, Vente est composé de deux années d'études (4 semestres) totalisant 120 crédits - ECTS.

L'accès en première année du master Droit, Économie, Gestion mention Marketing, Vente parcours-type Commerce et Distribution, est ouvert sur sélection:

- aux personnes titulaires d'une licence ou d'un diplôme équivalent (180 crédits) ;
- aux personnes ayant bénéficié, soit d'une validation partielle des acquis de l'expérience, soit d'une validation des études supérieures accomplies en France ou à l'étranger, soit d'une validation des études, des expériences professionnelles ou des acquis personnels dans le domaine.

Ce diplôme est accessible :

- Aux personnes relevant de la formation continue (désignés ci-après par « stagiaires ») ;
- Aux personnes relevant de l'alternance (désignés ci-après par « alternants ») :

Seules les personnes ayant signé un contrat de professionnalisation au plus tard à la date de rentrée du master pourront accéder définitivement au diplôme.

Les missions professionnelles confiées dans le cadre d'un contrat de travail ou d'un stage doivent être validées par le responsable pédagogique du diplôme.

La sélection est basée sur une étude de dossier et un éventuel entretien.
Cette admission dépend des capacités d'accueil votées par l'Université

TITRE II - ENSEIGNEMENTS

ARTICLE 2 La première année du master Droit, Économie, Gestion mention Marketing, Vente parcours-type Commerce et Distribution est organisée sur deux

semestres. Le parcours-type Commerce et Distribution est composée d'unités d'enseignement (UE) donnant droit à 60 crédits (ECTS) (cf. maquette en annexe).

ARTICLE 3 L'enseignement comprend des cours magistraux (CM) et des travaux dirigés (TD). L'assiduité est obligatoire et est contrôlée par l'enseignant.

ARTICLE 4 Au cours de l'année universitaire, les stagiaires n'étant pas sous contrat de travail doivent effectuer une mission professionnelle d'une durée de six mois dans une entreprise, une organisation internationale, une administration, une ONG, une association. Une convention de stage doit être établie.

Chaque stagiaire ou alternant doit rédiger un mémoire professionnel portant sur une (ou des) mission(s) qui lui auront été confiées dans son organisation et sur une problématique à définir et à valider avec le tuteur universitaire ou le responsable pédagogique du diplôme. Ce mémoire professionnel est évalué ainsi que sa soutenance orale.

TITRE III - MODALITÉS DE CONTRÔLE DES CONNAISSANCES

ARTICLE 5 Les unités d'enseignement font l'objet d'une évaluation sous la forme d'un contrôle terminal (CT) et/ou d'un contrôle continu (CC) des connaissances. Les modalités de contrôle des connaissances sont explicitées en annexe.

La note attribuée dans le cadre du contrôle continu d'une unité d'enseignement découle d'une ou plusieurs épreuves pouvant être réalisées sous forme d'écrits, d'oraux, de projets ou de travaux de groupe.

Des aménagements spécifiques pour les stagiaires ou alternants présentant un handicap (temporaire ou permanent) et compatibles avec la nature des épreuves pourront être mis en place sur indication du service de médecine préventive.

Absences aux épreuves :

Absence à une épreuve de CC :

Toute absence à une épreuve de CC est sanctionnée par la note 0.

Toutefois, lorsqu'un stagiaire ou alternant n'a pu se présenter à tout ou partie des épreuves de CC, du fait d'un cas de force majeure dûment justifié, la note finale de l'épreuve pourra être intégralement constituée par la moyenne des autres notes constituant l'UE. Si la moyenne de l'UE ne comporte que la note de CC, une épreuve de remplacement sera organisée.

Absence à une épreuve de CT :

Toute absence à une épreuve de CT est sanctionnée par la note 0.

Toutefois, les stagiaires ou alternants qui n'ont pu composer à la session initiale d'un CT du fait d'un cas de force majeure pourront être autorisés à se présenter à la session de rattrapage, après avis du directeur de l'Ecole de

Management de Toulouse et du responsable pédagogique du diplôme. Cet avis n'est pas susceptible de recours.

Pour bénéficier de cette disposition, le stagiaire ou l'alternant devra déposer sa demande écrite au plus tard 10 jours après la fin des épreuves de la session initiale.

Le cas de force majeure est la réunion de trois éléments qui le rendent exceptionnel par nature : imprévisible, irrésistible et extérieur.

Session de rattrapage :

Il est organisé une session de rattrapage donnant aux stagiaires ou alternants la possibilité de valider les unités d'enseignement qui leur ont fait défaut sur les deux semestres. Les notes de contrôle continu ne peuvent pas faire l'objet de rattrapage et sont donc valables pour les deux sessions. Seules les notes de contrôle terminal inférieures à 10/20 feront l'objet d'un rattrapage.

Sont admis à se présenter en session de rattrapage les stagiaires ou alternants ayant une moyenne des notes obtenues dans les diverses unités d'enseignement qui la composent d'au moins 8/20 au semestre concerné en session initiale, hors l'unité d'enseignement «mémoire professionnel».

ARTICLE 6 Les stagiaires ou alternants bénéficient pour chaque semestre d'une bonification pour valoriser leur engagement dans la vie associative, sociale et sportive, et aussi citoyen, humanitaire et environnemental. Cet engagement est validé par le responsable pédagogique du diplôme. Il est plafonné à 3,33% du total des points de chaque semestre.

Les formes d'engagement pouvant être valorisées sont les suivantes :

- Responsabilités au sein du bureau d'une association de l'École de Management (BDE, TSM Junior Conseil) ;
- Délégué de promotion ;
- Élu au sein du conseil d'administration de l'École de Management ou des conseils centraux d'établissement ;
- Participation à une activité sportive du DAPS de l'UT1 Capitole ;
- Participation à l'orchestre UT1 Capitole ;
- Responsabilités au sein d'une association à but humanitaire et non lucratif ;
- Implication dans des activités relatives à l'engagement citoyen, humanitaire, social et environnemental.

TITRE IV - VALIDATION ET ADMISSION

ARTICLE 7 Le grade de Maîtrise Droit, Économie, Gestion mention Marketing, Vente parcours-type Commerce et Distribution est attribué à tout stagiaire ou alternant ayant validé les 60 crédits de la première année du Master.

Un semestre est réputé acquis dès lors que la moyenne des notes obtenues dans les diverses unités d'enseignement qui le composent est supérieure ou

égale à 10/20 et que la moyenne des notes obtenues aux épreuves de chaque unité est supérieure ou égale à 8/20.

L'unité d'enseignement « mémoire professionnel » doit être obligatoirement validée pour être admis au diplôme. Elles ne peuvent bénéficier ni de la compensation ni du rattrapage.

Les UE sont validées isolément ou par compensation.

Isolément : la validation d'une unité d'enseignement est définitivement acquise pour tout stagiaire ou alternant ayant obtenu la moyenne (10/20) dans les épreuves de contrôle des connaissances mises en place pour l'unité d'enseignement. Tout stagiaire ou alternant absent à une épreuve d'évaluation n'obtiendra pas la validation de l'unité d'enseignement.

Par compensation : une unité d'enseignement peut également être validée par compensation. La compensation est organisée sur le semestre sur la base de la moyenne générale des notes obtenues pour les diverses unités d'enseignement hors l'unité d'enseignement « mémoire professionnel ».
Une unité d'enseignement n'est pas compensable si la moyenne des notes obtenues aux épreuves de l'UE est inférieure à 8/20.

Tout stagiaire ou alternant absent à une épreuve de CT ne peut pas bénéficier du dispositif de compensation.

Un seul redoublement peut être autorisé, sur décision du jury de délibération, l'année suivant la première inscription. Tout stagiaire ou alternant redoublant conserve le bénéfice des UE validées (note égale ou supérieure à 10/20) et doit repasser l'ensemble des épreuves (CT et CC) des UE non validées. L'assiduité aux CM et TD des UE à repasser est obligatoire en cas de redoublement.

Le jury de délibération du parcours-type Commerce et Distribution est composé d'enseignants et de professionnels participant aux enseignements du diplôme. Il est présidé par le responsable pédagogique du diplôme.

L'attribution du diplôme intermédiaire de maîtrise Droit, Économie, Gestion, mention Marketing, Vente parcours-type Commerce et Distribution donne droit aux mentions suivantes :

- Passable : quand la note moyenne est comprise entre 10 et 11,99
- Assez bien : quand la note moyenne est comprise entre 12 et 13,99
- Bien : quand la note moyenne est comprise entre 14 et 15,99
- Très bien : quand la note moyenne est au moins égale à 16

L'accès en deuxième année de master Droit, Économie, Gestion, mention Marketing, Vente parcours-type Marketing ou Marketing Digital ou Commerce

et Distribution est ouvert au regard des capacités d'accueil votées par l'Université :

- aux stagiaires ayant validé les 60 crédits de la première année de la même mention ;
- aux personnes ayant validé 60 crédits au-delà d'une licence, ou ayant validé au minimum 240 crédits d'un diplôme d'école supérieure de commerce ou d'un diplôme d'ingénieur.

Dans le cas de l'alternance sur 24 mois, les alternants ayant obtenu 80% des UE de la première année du master Droit, Économie, Gestion mention Marketing, Vente parcours-type Commerce et Distribution peuvent s'inscrire administrativement à la deuxième année du master Droit, Économie, Gestion mention Marketing, Vente parcours-type Marketing ou Marketing Digital ou Commerce et Distribution. Ils ont l'autorisation de repasser les UE manquantes avant la fin de leur 2^{ème} année. En cas d'échec, il ne peut y avoir validation ni du Master 1 ni du Master 2.

Fait à Toulouse, le

*La Présidente de la Commission de la Formation
et de la Vie Universitaire,*

Corinne MASCALA

PJ : annexe



**Master Droit, Économie, Gestion
mention Marketing, vente
parcours-type Commerce et Distribution
1ère année
(alternance et formation continue)**

année universitaire 2019/2020

Commission de la formation et de la vie Universitaire
Séance du 29 janvier 2019
Délibération n° CFVU 2019 - 03
Annexe 2

Semestre 1	Enseignements	ECTS	Volume horaire		Modalités de contrôle des connaissances	
			CM	TD	Session initiale	Session de rattrapage
UE1	Management d'équipes	3	28	0		
	Management d'équipes	1	8	0	CT - 100%	CT - 100%
	gestion des ressources humaines et du changement	2	16	0	CT - 100%	CT - 100%
	Team building	0	4	0		
UE2	Analyse des données	8	52	16		
	Etude de marché	3	16	0	Rapport - 100%	Rapport - 100%
	Stat. et analyses de données	4	16	16	CT écrit - 60%	CT écrit - 100%
	Suivi de projet	0	8	0	Rapport - 40%	
UE3	Big data et introduction à l'intelligence artificielle	1	12	0	Rapport et soutenance-100%	CT écrit - 100%
	Mise en œuvre de la stratégie Marketing	13	68	0		
	Stratégie	3	16	0	CT écrit - 100%	CT écrit - 100%
	Introduction au management de l'innovation	3	16	0	Rapport - 100%	Rapport - 100%
	Marketing fondamental	4	16	0	CT écrit - 70%	CT écrit - 100%
	Innovation Marketing Marketing digital/multicanal	1	8	0	Rapport et soutenance-100%	Rapport - 100%
UE4	Lancement et diffusion de nouveaux produits	2	12	0	Rapport et soutenance-100%	Rapport - 100%
	Gestion et contractualisation des éléments financiers et budgétaires	11	52	0		
	Comptabilité	4	16	0	CT écrit - 100%	CT écrit - 100%
	Simulation de gestion	3	12	0	CT Rapport et soutenance - 100%	CT écrit - 100%
UE5	Contrôle de gestion	3	8	0	CT écrit - 100%	CT écrit - 100%
	Introduction au management des ventes	1	16	0	CT écrit - 100%	CT écrit - 100%
	Management de projet	5	48	0		
UE6	Conférences thématiques	3	28	0	CT écrit - 100%	CT écrit - 100%
	Anglais management	2	20	0	CT écrit - 50% + Soutenance 50%	CT - 100%
	Management de la qualité	3	20	0		
UE7	Respect des normes d'hygiènes	1	8	0	CT écrit - 100%	CT écrit - 100%
	Processus qualité, sécurité, environnement	2	12	0	CT écrit - 100%	CT écrit - 100%
	Gestion de la commercialisation de PGC	7	44	0		
	Droit du travail	1	8	0	CT écrit - 100%	CT écrit - 100%
	Ententes	1	8	0	CT écrit - 100%	CT écrit - 100%
	Droit du commerce (vente à pertes...)	1	8	0	CT écrit - 100%	CT écrit - 100%
TOTAL	Merchandising	1	8	0	CT écrit - 100%	CT écrit - 100%
	Analyse des données de la grande distribution	3	12	0	CT écrit - 100%	CT écrit - 100%
	Bonification				Bonification	Bonification report
TOTAL		50	312	16		

Semestre 2	Enseignements	ECTS	Volume horaire		Modalités de contrôle des connaissances	
			CM	TD	Session initiale	Session de rattrapage
UE8	Mémoire professionnel	10	8	4		
	Methodologie		8		CT mémoire - 100%	CT mémoire - 100%
	Tutorat			4h/stagiaire (dont 3h pour le suivi et 1h pour la soutenance)		
TOTAL	Bonification				Bonification	Bonification report
	TOTAL	10	8	4		