ACCORD SPECIFIQUE

ETABLISSANT UN PARTENARIAT PEDAGOGIQUE
ENTRE
UNIVERSITÉ CÔTE D'AZUR (FRANCE)
ET
L'ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE ET DE GESTION DES AFFAIRES DE TANGER (Maroc)

pour la délocalisation de la Licence professionnelle « Technico-commercial » (3ème année niveau L)

- Vu l'accord de coopération culturelle scientifique et technique entre la France et le Maroc 25 juillet 2003.
- Vu la convention-cadre du 5 décembre 2007 et l'avenant du 10 décembre 2007 conclus par les Ministères (Affaires Etrangères et Européennes, Enseignement Supérieur et Recherche, Cultures et Communication) et les Conférences (CPU, CDEFI et GE) sur les Centres d'Etudes en France pour la mobilité étudiante entrante issue des pays à procédure CEF (Etudes en France),
- Après présentation du présent accord aux autorités de tutelle selon les textes réglementaires en vigueur dans chaque Etat concerné,

Université Côte d'Azur
représentée par son Président, Monsieur Jeanick BRISSWALTER
Sise Grand Château 28 Avenue Valrose
06103 Nice Cedex 2
France

pour sa composante l'IUT Nice Côte d'Azur, représentée par son Directeur, Monsieur Jean-Christophe BOISSE,

d'une part,

et

L'Ecole Supérieure de Commerce et de Gestion de Tanger
Représentée par son Président Abdeslam CHRAÏBI
Sise Quartier Essourienne, rue Ahmed Ettadili,
90000 Tanger - Maroc

Ci-après dénommée « l'ESCG »

d'autre part,

souhaitant promouvoir leur partenariat par la Délocalisation à Tanger de certaines formations de l'IUT Nice Côte d'Azur, ayant ainsi convenu de la Délocalisation de la « Licence Technico-commercial » (3ème année niveau L) de l'IUT Nice Côte d'Azur à L'ESCG (Tanger - Maroc), respectant strictement les exigences de recrutement des candidats, du programme pédagogique, les règles de contrôle de connaissances de cette formation de Université Côte d'Azur, et aboutissant à la délivrance du diplôme national de Licence Professionnelle par Université Côte d'Azur,

ont convenu ce qui suit :

ARTICLE 1 - Objet

L'Ecole Supérieure de Commerce et de Gestion de Tanger et l'IUT Nice Côte d'Azur conviennent d'établir un programme de Délocalisation de la « Licence Technico-commercial » (3ème année Niveau L) d'Université Côte d'Azur (IUT Nice Côte d'Azur), dans les termes et conditions définis dans le présent accord.

ARTICLE 2 - Principes de fonctionnement

2.1. La LP « Technico-Commercial» est en Délocalisation entre Université Côte d'Azur et sous son contrôle, et l'ESCG de Tanger avec sa collaboration. Les enseignements de la LP en Délocalisation sont assurés dans les locaux de L'Ecole Supérieure de Commerce et de Gestion de Tanger, Sise Quartier Essourienne, rue Ahmed Ettadili, 90000 Tanger - Maroc. L'ESCG met, à cette fin, à disposition gratuitement les locaux et ressources (supports pédagogiques, reprographie, centres informatiques, vidéo-projecteurs) adaptés aux besoins de la formation.

2.2. Les contenus des enseignements sont identiques à ceux inscrits dans la maquette de la LP « Technico-Commercial» pour laquelle Université Côte d'Azur est accréditée. Le contenu et l'organisation des études sont placés sous la responsabilité et le contrôle de l'IUT Nice Côte d'Azur, représenté par le Directeur de l'IUT et le responsable pédagogique de la LP « Technico-Commercial ».

2.3. Université Côte d'Azur assure, soit par le biais de missions réalisées par les enseignants de l'IUT Nice Côte d'Azur à l'ESCG, soit par le biais de la diffusion numérique de leurs propres enseignements enregistrés et diffusés au moyen des technologies, la majorité au moins des enseignements de la LP « Technico-Commercial » (voir annexe pédagogique). Les coûts liés aux missions d'enseignement (rémunération, frais de déplacement et de séjour) sont à la charge exclusive de l'ESCG (voir l'article 7).

Les autres enseignements sont confiés par l'IUT Nice Côte d'Azur à des enseignants, en particulier des intervenants professionnels, recrutés localement en coopération avec l'ESCG. Leur sélection est faite sur la base d'un dossier transmis par l'ESCG à l'IUT, comprenant les titres et diplômes des enseignants postulants, leurs publications scientifiques, ainsi que le programme des enseignements pour lesquels ils postulent. Les modèles types de CV et de fiches de cours à compléter, en conformité avec le syllabus sont communiqués par le responsable pédagogique de la formation à l'IUT au Responsable administratif de l'ESCG. L'IUT arrête la liste de tous les intervenants dans la LP délocalisée à l'ESCG. Cette liste est validée par le Responsable pédagogique de la LP « Technico-Commercial » et par le Directeur de l'IUT Nice Côte d'Azur, puis présentée pour validation au conseil de l'institut restreint aux enseignants de l'IUT Nice Côte d'Azur.

2.4. Au début de chaque année universitaire, le responsable pédagogique de la formation pour l'IUT est chargé, en lien avec le Directeur de l'IUT et le chef du département « Techniques commerciales » (TC Nice) de l'IUT Nice Côte d'Azur, de l'organisation et de la coordination de l'année universitaire. Ils s'aquittent de cette responsabilité en lien avec le responsable administratif désigné par l'ESCG comme interlocuteur privilégié de l'IUT Nice Côte d'Azur.

Outre les missions pédagogiques des enseignants Université Côte d'Azur, pourront être notamment planifiées :

- Une mission pour la réunion de la Commission pédagogique de recrutement ;
- Une mission pour les soutenances de mémoires ;
- Une mission pour la remise officielle du diplôme.

A la fin de chaque année universitaire, le responsable pédagogique de la LP « Technico-Commercial » établit un bilan du fonctionnement du programme de la LP en Délocalisation, et le soumet aux directions du Département « TC Nice » et de l'IUT Nice Côte d'Azur.

ARTICLE 3 - Sélection et inscription des étudiants

Pour chaque promotion, la sélection des étudiants admis à participer au programme est assurée par le jury de recrutement de la LP « Technico-Commercial » à l'IUT Nice Côte d'Azur, après un examen approfondi des dossiers de demandes d'admission. Ces dossiers sont transmis par l'ESCG à l'IUT Nice Côte d'Azur au plus tard le 30 septembre de l'année en cours. Les pièces à fournir sont celles exigées pour la candidature à l'inscription en LP « Technico-Commercial » de l'IUT Nice Côte d'Azur : Dossier d'inscription portant mention des données d'état civil des candidats, des diplômes et résultats attestant d'un niveau bac plus 2 et d'une traçabilité des derniers établissements fréquentés ; copies certifiées des baccalauréat et niveau bac plus deux ; copies certtifiées des relevés de notes obtenus à partir du Baccalauréat ; copies des pièces d'identité des candidats ; une photo d'identité ; un cv et une lettre de motivation.

Le jury de recrutement de la LP « Technico-Commercial » s'assure :

- du niveau des candidats, qui doit être équivalent à celui exigé par Université Côte d'Azur pour intégrer la formation de la LP « Technico-Commercial » : niveau bac plus deux, et au moins 12/20 de moyenne dans les matières retenues par le jury comme étant des prérequis recommandés par les syllabus de cours de la LP TECO,
- de leur motivation individuelle à poursuivre cette formation spécifique,
- du niveau de maîtrise de la langue française, qui doit être au minimum du niveau B2, en fonction de l'avis du jury qui procède à un entretien de motivation des candidats.

La liste des étudiants admis à participer au programme est transmise par l'IUT à l'ESCG au plus tard le 15 octobre de chaque année.

Les candidats admis à participer au programme de la LP en Délocalisation sont inscrits à Université Côte d'Azur avant le 30 novembre de l'année universitaire en cours, cette date limite étant en concordance avec le calendrier des inscriptions, sous réserve du paiement des droits de scolarité. Ces droits de scolarité comprennent :

- les droits nationaux, fixés chaque année par le Ministère de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche et de l'Innovation ;
- les droits spécifiques versés à l'IUT Nice Côte d'Azur, d'un montant de 300 euros par étudiant.
- Le montant de la CVEC destinée à la vie universitaire (fixée à 92 euros pour l'année universitaire 2021-2022). Ce montant est susceptible de révision à chaque rentrée universitaire. Le paiement de cette contribution doit se faire, avant l'inscription, auprès du CROUS sur la plateforme dématérialisée.

Au début de chaque année universitaire, le montant total des droits de scolarité des étudiants admis par le jury de recrutement à s'inscrire à la formation est versé à l'Agent comptable d'Université Côte d'Azur par l'ESCG, sur présentation à celle-ci d'une facture établie à partir de la liste de ces étudiants. Le jury de

recrutement est constitué du responsable de la formation, d'un enseignant de la formation à l'université Côte d'Azur et d'un enseignant au moins de l'institution partenaire.

ARTICLE 4 - Contrôle des connaissances et obtention du diplôme

Les étudiants inscrits à Université Côte d'Azur dans le cadre du présent accord sont tenus de suivre tous les cours de la LP délocalisée dans les locaux de l'ESCG, pour la durée totale du cycle de formation.

Le contrôle des connaissances est réalisé dans les locaux de l'ESCG sous la responsabilité de l'IUT Nice Côte d'Azur, conformément au règlement d'examens en vigueur de la LP « Technico-Commercial ». L'organisation des épreuves est assurée par l'IUT Nice Côte d'Azur, en collaboration avec l'ESCG.

La validation des résultats obtenus chaque année par les étudiants inscrits en LP en Délocalisation, ainsi que la délivrance du diplôme, sont strictement soumises aux règles établies pour cette formation et appliquées par Université Côte d'Azur à Nice.

L'attribution du diplôme de Licence professionnelle « Technico-Commercial » est décidée par le Jury de la formation, siégeant dans les locaux de l'IUT Nice Côte d'Azur. La délibération peut être diffusée en visioconférence à l'attention des membres locaux de l'équipe pédagogique de la LP « Technico-Commercial » délocalisée.

Une attestation de réussite est délivrée par Université Côte d'Azur dans le mois qui suit les délibérations, dans l'attente de la délivrance du diplôme national.

ARTICLE 5 - Insertion professionnelle

5.1**.** La Licence Professionnelle est conçue par le Ministère dans un objectif d'insertion professionnelle. Il n'y a donc pas de délivrance d'avis de poursuite d'études, ni d'attestation en ce sens. Les dossiers de poursuite d'études ne seront donc pas acceptés, ni bien entendu traités.

L'IUT Nice Côte d'Azur et l'ESCG en informent les étudiants dès la phase de candidature.

5.2. L'IUT Nice Côte d'Azur procède à des enquêtes de suivi de l'insertion professionnelle des diplômés de la Licence professionnelle « Technico-Commercial » à 6 mois et/ou à 30 mois, pour évaluer leur insertion professionnelle. L'ESCG s'engage à apporter son appui à l'IUT pour conduire ces enquêtes.

ARTICLE 6 - Evaluation de la formation

6.1. L'IUT procède à une évaluation annuelle de la LP par la consultation des étudiants : cette évaluation porte sur la qualité pédagogique globale de la formation et celle des enseignements dispensés tant par les enseignants d'Université Côte d'Azur que par ceux de l'ESCG, en termes de sastisfaction et d'efficience.

6.2. Le Conseil de perfectionnement de la LP « Technico-Commercial » évaluera également la LP en Délocalisation, tant sur le plan des contenus pédagogiques que sur celui de son déroulement. Il comprend le responsable pédagogique de la LP « Technico-Commercial », le responsable administratif de l'ESCG ou son représentant, les enseignants intervenants d'Université Côte d'Azur et de l'ESCG, ainsi qu'un minimum de 2 représentants des étudiants de la formation concernée. Ce conseil se réunit une fois par an dans les locaux de l'IUT. Une visioconférence peut être envisagée avec l'équipe pédagogique et administrative de l'ESCG.

ARTICLE 7 - Modalités administratives et financières

L'IUT Nice Côte d'Azur et l'ESCG s'engagent à apporter l'assistance nécessaire dans l'accomplissement des procédures administratives relatives à la Délocalisation de la LP « Technico-Commercial ».

L'ESCG assure la prise en charge financière complète des enseignements de la LP délocalisée, tant par les enseignants d'Université Côte d'Azur que par les enseignants locaux.

Les heures d'enseignement réalisées par les enseignants d'Université Côte d'Azur au titre du présent accord sont rémunérées au tarif de cent (100) euros net de l'heure. L'ESCG les règle directement à l'enseignant par virement bancaire, dans les 60 jours suivant la fin des cours dispensés par l'enseignant concerné.

Les heures réalisées pour la soutenance des mémoires sont également rémunérées au tarif de cent (100) euros net de l'heure de soutenances (à raison de deux soutenances de mémoires de fin d'étude par heure, et d'un accompagnement méthodologique de l'étudiant concerné). L'ESCG les règle directement à l'enseignant par virement bancaire, dans les 60 jours suivant la fin des soutenances encadrées par l'enseignant concerné.

L'ESCG assure la charge financière complète des missions réalisées par les agents d'Université Côte d'Azur au titre du présent accord :

- les transports aller et retour Nice/Tanger;
- la mise à disposition d'un véhicule avec chauffeur afin de faciliter les déplacements du corps professoral entre l'hôtel et l'ESCG ;
- l'hébergement et les frais de restauration (dans la limite d'un *per diem* défini entre les parties).

ARTICLE 8 - Durée et résiliation de la convention

8.1. Le présent accord est conclu pour une durée de deux (2) ans couvrant les années universitaires 2021/2022 et 2022/2023.

8.2. Le présent accord peut être dénoncé par l'une ou l'autre des Parties, par l'envoi d'une lettre recommandée avec accusé de réception à l'autre Partie. La résiliation prend alors effet à la fin de l'année universitaire en cours, sauf cas de force majeure ou non respect des dispositions de l'accord. Les parties s'engagent à conduire à leur terme toutes les activités en cours au bénéfice des étudiants déjà inscrits en LP « Technico-Commercial » au titre du présent accord.

ARTICLE 9 - Utilisation des logos

Afin de promouvoir le programme de la LP, objet de la présente convention, Université Côte d'Azur et l'IUT accordent à l'ESCG le droit d'utiliser leurs logos dans tous les supports de communication : brochures, sites web, affiches… L'utilisation des logos est restreinte au programme objet de la présente convention.

ARTICLE 10 - Modification

Toute modification du présent accord doit faire l'objet d'un avenant signé par les Parties conformément à la réglementation applicable pour chacune d'elles.

ARTICLE 11 - Langue de l'accord

Le présent accord est établi en deux (2) exemplaires originaux en Français. Chaque partie reçoit un exemplaire original.

ARTICLE 12 - Litiges

Le présent accord est soumis à la loi française.

En cas de litige portant sur l'interprétation, l'application ou l'exécution du présent accord, les Parties s'efforcent de le régler à l'amiable avant d'entreprendre tout autre recours. En cas de désaccord persistant, celui-ci est porté devant la juridiction française compétente du ressort de Nice.

ARTICLE 13 - Date d'entrée en vigueur

Le présent accord entre en vigueur à la date de la dernière signature des Parties et couvre la période indiquée dans l'article 8.

Fait à Nice, le

Le Président d'Université Côte d'Azur,
M. Jeanick BRISSWALTER

Fait à Tanger, le

Le Directeur général de l'ESCG,
M. Abdeslam CHRAIBI

Le Directeur de l'IUT Nice Côte d'Azur,
M. Jean-Christophe BOISSE

ANNEXE : LES CONTACTS

Université Côte d'Azur - IUT Nice Côte d'Azur

	Responsable Relations Internationales	**Responsable de la Licence professionnelle**	**Signataire Président**	**Signataire Directeur général IUT**
Nom :	ALIOUAT	ALIOUAT	BRISSWALTER	BOISSE
Prénom :	Boualem	Boualem	Jeanick	Jean-Christophe
Fonction :	Délégué Relations Internationales	Professeur – Responsable de formation	Président de l'Université Côte d'Azur	Directeur de l'IUT Nice Côte d'Azur
Département :	Bureau des Relations internationales	Département TC		
UFR :	IUT Nice Côte d'Azur	IUT Nice Côte d'Azur	Université Côte d'Azur	IUT Nice Côte d'Azur
Adresse :	41 Bd Napoléon III 06206 Nice Cedex 3 France	41 Bd Napoléon III 06206 Nice Cedex 3 France	Cabinet de la présidence Grand Château 28, avenue Valrose B.P. 2135 06103 NICE CEDEX 2 France 0600 Nice	41 Bd Napoléon III 06206 Nice Cedex 3 France
Tel :	+33 (0) 695764166	+33 (0) 695764166		+33(0) 497258200
Fax :				
Courriel :	Boualem.aliouat@univ-cotedazur.fr	Boualem.aliouat@univ-cotedazur.fr	conventions-ri@univ-cotedazur.fr	Jean-christophe.boisse@univ-cotedazur.fr

ESCG de Tanger

	Responsable du département	**Signataire Directeur général**
Nom :	FRIJ	CHRAIBI
Prénom :	Rafia	Abdeslam
Fonction :	Directrice des Etudes	Directeur général
Département :	Pédagogie	ESCG Tanger
UFR :		
Adresse :	Quartier Essourienne, rue Ahmed Ettadili, 90000 Tanger - Maroc	Quartier Essourienne, rue Ahmed Ettadili, 90000 Tanger - Maroc
Tel :	+212 6 19 11 58 80	+212 6 61 32 92 96
Fax :		
Courriel :	rafiafrij@gmail.com	chraibiabdeslam@gmail.com

Ce document doit être déposé sur nuxeo avec les annexes, sous forme de dossier compressé (zip ou autre).

Direction des Etudes et de la Formation
Tel :+33 (0) 4 89 15 16 04 (secrétariat) BP 2135 - 06103 NICE CEDEX 2

Dossier de création, modification, renouvellement, fermeture
Contrat 2018
Double Diplôme
Diplôme Délocalisé

Note à l'attention des responsables de formation

- *Pour les demandes de créations, toutes les informations devront être obligatoirement transmises par les déposants pour que le dossier soit examiné.*
- *Pour les demandes de modification, la dernière version du dossier devra être prise comme base de travail. Les modifications devront être clairement signalées et une brève notice devra accompagnant le dépôt devra expliquer les modifications apportées.*
- *L'équilibre financier est obligatoire*
- *Toute demande de création validée sera valable jusqu'à la fin de la période d'accréditation en cours (2023-24). A l'issue de cette période une demande de renouvellement devra être faite.*
- *Pour un affichage correct de l'offre de formation, merci de faire une demande de fermeture.*

UNIVERSITÉ CÔTE D'AZUR

IDENTIFICATION DE LA FORMATION										
Objet de la demande :										
Intitulé du diplôme :	LP Technico-Commercial									
Composante :	IUT									
Champ disciplinaire :	DSPEG									
Secteur disciplinaire :	39 - SCIENCES DE GESTION									
Partenaire international :	39 - SCIENCES DE GESTION									
Cycle (1er cycle, 2ème cycle, 3ème cycle) :	Licence									
Niveau d'entrée minimal (bac, bac+1, bac+2 ...) :	Bac+2									
Niveau estimé de sortie bac, bac+1, bac+2 ...) :	Bac+3									
Durée de la formation (1 an, 2 ans, 3 ans ,,,) :	1 an									
Coordonnées du responsable de la formation										
Nom :	Aliouat									
Prénom :	Boualem									
Grade :	Professeur des universités 1ère classe									
Courriel :	Boualem.ALIOUAT@univ-cotedazur.fr									
Accessible à distance :	OUI - Partiellement									
Stage	Oui	Durée:	12 semaines							
SUIVI ADMINISTRATIF										
Avis du conseil de composante :	Favorable	En date du :								
Vu par le service de scolarité :	Oui	en date du:		Nom de l'agent :						
Vu par le SPOF :	Oui	en date du:		Nom de l'agent :						
Avis du conseil académique :	Favorable	En date du :								
Avis du conseil d'administration :	Favorable	En date du :								

Ne rien écrire dans les zones grisées

UNIVERSITÉ CÔTE D'AZUR

PRESENTATION DE LA FORMATION

3.1 Contexte de la coopération internationale et objectifs visés

Indiquez :
- le type de coopération avec le(s) partenaire(s) international
- le type de convention (double diplôme, diplôme délocalisé) et les objectifs visés

La coopération concerne une délocalisation de la formation LP TECO. Le partenaire à l'international dispense une formation de type grande Ecole (Bac plus 5). La délocalisation s'inscrit dans le cadre de la Troisième année de ce parcous en 5 ans. La coopération pédagogique se traduit aussi par des coopérations scientifiques (deux colloques organisés à Tanger, un ouvrage collectif et 5 articles depuis le début de la coopération). L'objectif de la coopération internationale est de former des cadres technico-commerciaux qui se destinent soit à des entreprises locales en manque de ressources humaines dans ce domaine, soit à des entreprises européennes et françaises qui recherchent des cadres formés aux outils et méthodes déployés dans leurs organisation. Tanger est aujourd'hui en déficit de ressources humaines formées dans ce domaine technico-comemrcial alors que nos entreprises françaises et européennes souhaitent recruter dans cette région à forte colocalisation industrielle et servicielle (Peugeot, Renault, Axa, Société générale, Orange, équimentiers, transporteurs, secteurs textiles habillements, conserveries industrielles, sous-traitants...). La formation poursuit plusieurs objectifs recherchés par les entreprises locales et internationales dans la région de Tanger à fort potentiel de coopération industrielle avec la France et l'Europe :

 Comprendre les contraintes et les enjeux professionnels qui s'imposent à tout cadre technico-commercial
 Cerner la pertinence de certains concepts ou certaines méthodes traités en cours et vus en entreprise
 Renforcer leurs compétences commerciales, de négociation et de vente
 Acquérir des capacités de reporting informationnelle de vente, facturation, évolution des ventes, tendances des marchés, pressions concurrentielles, évolutions technologiques concurrentes…
 Comprendre les contraintes organisationnelles pour des entreprises confrontées simultanément à des défis techniques, technologiques et commerciaux (de marché)
 Cerner la pertinence des structures et des procédures organisationnelles, ainsi que celles des TIC ou des ressources humaines dans les nouvelles configurations d'entreprise à fort enjeu technologique

3.2. Organisation pédagogique

• Commentaires explicitant l'articulation des unités d'enseignements avec l'offre de formation existante à Université Côte d'Azur
• Expliquer l'organisation des enseignements et la répartition entre les partenaires (la liste des intervenants sera fournie dans l'onglet 4

Au plan de la coopération internationale, la formation s'inscrit dans une offre complémentaire de formaton technico-commerciale entre nos deux institutions. Nous dispensons 40% des enseignements en présentiel et en distanciel. Nous supervisons la qualité des mémoires de fin d'étude et la bonne réalisation des projets tuteurés. Nos enseignements concernent des matières de chaque UE qui ne nécessitent pas d'adaptation locale significative (Théories des organisations, Commerce international, Psychologie des groupes de travail, Marketing de l'innovation, Stratégie commerciale, Communication commerciale, Droits des affaires orienté transactions commerciales internationales, Statistiques, Méthodes et études marketing). Au plan locale, la formation s'appuie sur plus d'une dizaine (13) d'enseignants chercheurs (3 PR et 7 MCF) qui intègrent leurs résultats de recherche et des analyses critiques et méthodologiques dans leurs cours qui représentent la moitié du programme (avec près de 50% de ces cours consacrés à des aspects d'innovation recherche et de méthodologie). Ce volet recherche augmente la percolation des meilleures pratiques et des champs de connaissances renouvelées dans le programme dispensé et adapté aux exigences d'entreprises cibles.

3.4. Modalités d'enseignement

◦ Les modalités d'enseignement mises en place : formation en présentiel, à distance, hybride.
◦ Les rythmes de formation (alternance, séquences de cours groupés, cours du soir, séance de regroupement…)
◦ L'adaptation à un public spécifique

Au plan internaitonal, les cours sont dispensés chez le partenaire étranger (ESCG Tanger) en distanciel, ou pour moitié en distanciel et présentiel (6 cours sur 9). Les cours sont dispensés à des étudiants en formation traditionnelle en français durant la semaine avec un emploi du temps classique. Au plan locale, la formation est essentiellement à visée professionnelle et en alternance. La recherche s'inscrit dans les cours par l'initiative des enseignants chercheurs qui sont incités à engager les étudiants dans des projets impliquant des protocoles de recherche appliquées par l'apport de leurs propres résultats de recherche ou de leurs champs de recherche. La formation s'appuie sur les besoins identifiés des entreprises partenaires (pour l'alternance) et d'autres entreprises et organisations, soit dans l'échange permanent entre ces dernières et le service des relations entreprises de l'IUT, soit par le biais du Conseil de perfectionnement auquel certaines participent. Les besoins exprimés concernent la recherche de commerciaux ayant une bonne connaissance technique des produits, services et technologies. Nous orientons nos enseignements vers les produits de haute technologie et de responsabilité sociétale en raison des besoins locaux et régionaux des entreprises associées à des pôles technologiques en forte hausse depuis 2017. La formation est dispensée en alternance, soit en contrat d'apprentissage (avec le CFA Formasup), en contrat de professionnalisation ou en formation continue, soit en traditionnelle suivant aussi le format de l'alternance (avec obligation de réaliser un stage d'au moins 16 semaines). La formation est ouverte à la VAP et à la VAE. Le rythme de l'alternance est de 1 semaine à l'IUT et 1 semaine en entreprise.
La formation repose sur des blocs de compétences et des blocs de connaissances permettant d'acquérir : une maîtrise de l'environnement de l'entreprise ; des capacités d'audit de gestion ; une aptitude au management des équipes ; une maîtrise des outils de gestion ; des aptitudes commerciales ; des capacités de gestion de la supply chain ; de bonnes facultés d'expression et communication et une réelle aptitude à manager des projets.
Les volumes pédagogiques sont les suivants :
· Volume des enseignements : 465h (46 ECTS)
· Volume du projet Tuteuré : 140 h (6 ECTS)
· Durée de l'Alternance : 1000h (8 ECTS)

3.5. Positionnement dans l'environnement

• Le positionnement et la valeur ajoutée de la formation au sein de l'établissement dans un ou plusieurs champs
• La liste des formations de niveau équivalent, proches thématiquement, dans l'environnement local, national ou international en indiquant comment s'organise, s'il y a lieu, la coopération de ces formations dans un souci de lisibilité de la carte territoriale des formations.

La formation a aligné ses programmes sur une chaîne de compétences métiers dédiée aux technico-commerciaux telle que définie avec les professionnels régionaux : compréhension de l'environnement pour développer des aptitudes de veille, d'intelligence et de réseaux ; maîtrise des outils d'audit et de gestion pour une meilleure capacité d'analyse systémique de l'entreprise et un meilleur management de ses métiers ; capacités à gérer des équipes et la motivation, voire l'engagement des ressources humaines et enfin des aptitudes commerciales de négociation, de vente et de communication ; tout cela dans une approche projet et de business développement formant un tout. La formation en alternance fait l'objet d'un dispositif de suivi de l'acquisition des compétences en milieu professionnel (par le biais d'un livret de suivi de l'évolution des acquis et des compétences en relation avec les missions confiées (en février et en juillet) et dans la généralisation de mises en situation complexes (cas, projets, serious games…). La formation, notamment depuis la crise sanitaire, a mis sur pied de nombreuses pratiques pédagogiques innovantes et d'excellence, et incite l'équipe enseignante à les adopter : des cours en ligne, des mooc, des story-board de cours à distance avec évaluation, et un plus grand déploiement des ressources en ligne (ENT). La formation s'inscrit dans une volonté de l'établissement de développer des formations autofinancées. A quelques rares exception chaque année 1 ou 3 étudiants en formation traditionnelle), nos étudiants sont inscrits en alternance et la formation s'autofinance en conformité avec la politique de l'université pour les LP et les besoins des entreprises. Les cours à distance ont été généralisés avec la crise sanitaire, mais ils seront institutionnalisés pour presque la moitié des cours en raison de la praticité qu'ils offrent compte tenu du rayon d'action des lieux d'insertion en entreprise des étudiants en alternance, et de l'offre régionale et nationale de la formation (il n'existe que 4 IUT (Cergy Pontoise, Colmar, Tours et Nice) offrant le même type de formation dans toute la France).

3.6. Public visé et effectifs attendus

La Licence Professionnelle "Technico-Commercial(e)" (TECO) est une formation destinée aux étudiants diplômés d'un bac+2 scientifique, technologique ou culturel qui souhaitent acquérir une double compétence, à travers une solide formation universitaire dans les domaines du commercial, de la vente et de la communication. La formation s'adresse donc à des étudiants de Bac+2 (DUT, BTS, BUT2, L) et vise l'excellence, par les apports de la recherche et les meilleures pratiques, pour des enseignements destinés à des étudiants en double compétence, dans le domaine de l'orientation marché et client, du management et de la gestion de projets. Cette formation accompagne des entreprises locales ou régionales (voire nationales) dans leur évolution en termes d'innovation, de réorientions de marchés et de développement par le recours à des ressources humaines maîtrisant des compétences techniques avec une vision commerciale et managériale plus affirmée. Nous avons une capacité de 28 étudiants, mais visons environ 20 à 24 étudiants chaque année, mais pour notre partenariat à l'international, le soin des capacités est laissé au partenaire étranger.

3.7. Liens avec le monde socio-économique :

• Préciser les partenariats participant à la mise en place de la formation et leurs modalités.

Les liens avec le monde socio-économique concerne les partenaires locaux qui accueillent nos étudiants en alternance, ceux qui ont signé des accords l'IUT et le vivier de partenaires de notre Service des Relations Entreprises. La formation s'appuie sur un corps professionnel important dans la dispense des enseignements, mais aussi par des rencontres de type job dating avec le tissu socio-économique, y compris par la réception d'acteurs économiques à l'international qui recrutent en France (lors des visites de Cegep du Québec par exemple). Nous organisons aussi chaque année une conférence débat autour de l'entrepreneuriat en réunissant l'écosystème d'accompagnement entrepreneurial régional (French tech, ICE, BGE, Entrepreneuriat pour tous, Bouge ta boite…). Les étudiants porteurs de projets y assistent et présentent leur business plan. Certains cours de la LP TECO les y préparent. Ceraines confédérations et associations d'entreprises sont associées à notre SRE dont profite notre LP.

3.8. Suivi de formation

• Préciser les évènements liées à cette formation (date de création, modification, etc.)

La formation s'appuie sur un corps professionnel important dans la dispense des enseignements, mais aussi par des rencontres de type job dating avec le tissu socio-économique, y compris par la réception d'acteurs économiques à l'international qui recrutent en France (lors des visites de Cegep du Québec par exemple). Nous organisons aussi chaque année une conférence débat autour de l'entrepreneuriat en réunissant l'écosystème d'accompagnement entrepreneurial régional (French tech, ICE, BGE, Entrepreneuriat pour tous, Bouge ta boite…). Les étudiants porteurs de projets y assistent et présentent leur business plan. Certains cours de la LP TECO les y préparent. Tous les projets tuteurés des étudianst sont orientés vers des évenements locaux ou régionaux ou internationaux visant la promotion de la LP TECO et des opérations de prospection de nouveaux partenaires professionnels et candidats futurs parmi nos cibles d'excellence.

UNIVERSITÉ CÔTE D'AZUR

ENSEIGNANTS (y compris d'autres établissements d'enseignement supérieur)			
Nom et statut	**Établissement de rattachement**	**Coordonnées (y compris courriel)**	**Volume horaire assuré**
Aliouat Boualem PR	Université Côte d'Azur	Boualem.ALIOUAT@univ-cotedazur.fr	40
Claudine Batazzi PR	Université Côte d'Azur	Claudine.BATAZZI@univ-cotedazur.fr	20
Guesmi Amelle MCF	Université Côte d'Azur	Amelle.GUESMI@univ-cotedazur.fr	20
Mejia Victor PR	Université Côte d'Azur	victor.MEJIA@univ-cotedazur.fr	20
Alexis Henri PR émérite	Université Côte d'Azur	Henri.ALEXIS@univ-cotedazur.fr	40
Bernard Nicolas PRCE	Université Côte d'Azur	Nicolas.BERNARD@univ-cotedazur.fr	20
Guesmi Samy MCF	Université Côte d'Azur	Samy.GUESMI@univ-cotedazur.fr	15

INTERVENANTS PROFESSIONNELS			
Nom et profession	**Organisme de rattachement**	**Coordonnées (y compris courriel)**	**Volume horaire assuré**

UNIVERSITÉ CÔTE D'AZUR

FICHE DE SELECTION					
Date d'ouverture de la campagne :	vendredi 15 avril 2022				
Date de fermeture de la campagne :	jeudi 30 juin 2022				
Date prévsionnelle de la commission de sélection :	mercredi 6 juillet 2022				
Capacité d'accueil :	50,00				
PIECES CONSTITUTIVES DU DOSSIER		**CRITERES D'APPRECIATION**			
Relevé de notes du baccalauréat :	Oui	Matières examinées :	Mathématiques - Langues - Sciences sociales		
Relevé de notes des études supérieures :	Oui	Matières examinées :	Matières techniques - Français - Mathématiques - Economie - Statistiques		
Lettre de motivation et descriptif du projet professionnel :	Oui	Cohérence entre le diplôme envisagé et le descriptif du projet professionnel. Qualité rédactionnelle (orthographe, défaut de structure ou de syntaxe). Cohérence de la réflexion (développement de l'argumentaire).			
Curriculum Vitae détaillé :	Oui	Elément de synthèse permettant de découvrir les compétences utiles acquises dans le cadre d'expériences précédentes et de cerner des éléments de personnalité du candidat.			
Lettres de recommandation :	Oui	Facultatif	Ne rentre pas dans les critères de sélection mais permet d'apporter un soutien à la candidature.		
Niveau de langue en français pour les candidats titulaires d'un diplôme étranger :	Oui	Obligatoire	Niveau CECRL attendu :	B2	
Niveau de langue en anglais :	Oui	Obligatoire	Niveau CECRL attendu :	B1	
Productions personnelles (dossier, bibliographie, mémoire, etc.)	Oui	Facultatif	Elément permettant d'évaluer la pertinence des travaux effectués au regard du diplôme souhaité.		
Justificatifs d'expérience professionnelle :	Oui	Facultatif	Elément permettant d'apprécier l'adaptation du profil aux exigences du diplôme souhaité.		
Document attestant d'une compétence complémentaire :	Oui	Facultatif	Préciser les critères :	Certificats, attestations officielles	
Autre document (précisez):	Oui	Facultatif	Préciser les critères :		
Entretien Oral :	Oui	L'entretien oral fait suite à une phase de présélection sur dossier. Il permet d'apprécier les qualités du candidat sur leur savoir être, l'expression, la clarté et la cohérence d'un raisonnement, le degré de motivation du candidat et la pertinence des réponses supposant une préparation à cet entretien.			

UNIVERSITÉ CÔTE D'AZUR

FICHE DE SOUTENABILITE

Intitulé du diplôme :	LP Technico Commercial	Les cases en jaune sont à renseigner pour le calcul de la soutenabilité
Composante :	IUT Nice Côte d'Azur	
Champ :	Marketing -Commerce-Gestion	
Niveau de sortie (L, M, D, Autre) :	L	
Partenaire international :	ESCG Tanger	

Détermination des droits d'inscription

Droits systématiques :	57 €	Ne rentrent pas dans le calcul d'autofinancement de la formation	
Droit d'inscription n°1 (DI 1):	490 €	Précisez pour quels types d'apprenants cela s'applique : Traditionnels	
Droit d'inscription n°2 (DI 2):		Précisez pour quels types d'apprenants cela s'applique :	
Droit d'inscription n°3 (DI 3):		Précisez pour quels types d'apprenants cela s'applique :	
Droit d'inscription n°4 (DI 4):		Précisez pour quels types d'apprenants cela s'applique :	
Droit contrat d'apprentissage :			
Droit formation continue :			

Equilibre financier

	Nombre d'apprenants	Recettes DI	Autres recettes			
Nb d'apprenants DI 1:	39	19 110 €	Subventions:		Précisez les sources :	
Nb d'apprenants DI 2:		0 €	Conventions :		Préciser les sources :	
Nb d'apprenants DI 3:		0 €	Taxe d'apprentissage :			
Nb d'apprenants DI 4:		0 €	Autres :		Précisez les sources :	
Nb d'apprenants contrat d'apprentissage :	0					
Nb d'apprenants formation continue :	0					
TOTAL RECETTES DI:		**19 110,00 €**	**TOTAL RECETTES AUTRES:**	**- €**		

Dépenses	**Nombre d'HEQTD**	**% non mutualisés**	**Coût affecté**
Coût des heures de formation	**0,00**		**- €**
H. assurées par des permanents			- €
H. asurées par des vacataires			- €
Encadrement et coordination	**Nombre d'HEQTD**	**% pour la formation**	**- €**
Suivis des projets tuteurés et/ou des stages et alternants	0,00		- €
Autres frais de coordination	0,00		- €
PRP/PCA (personnel permanent)	0,00		- €
Coût personnel en soutien	**Nombre d'ETP**	**% pour la formation**	**- €**
Recherche et mise en œuvre de R. P.	0,00		- €
Suivi et gestion spécifique des étudiants	0,00		- €
Participation à la gestion de la formation	0,00		- €
dont *personnel payé en central/org. Extér.*	*0,00*		- €
Coût de fonctionnement spécifique	**Montant**	**% pour la formation**	- €
Fournitures spécifiques diverses	0,00		- €
déplacements des intervenants	0		- €
Frais de réception	0		- €
Autres prestations	0		- €

Recettes :	**19 110 €**	
Dépenses :	**- €**	
Equilibre :	**19 110 €**	**La formation est autofinancée**