

**DÉLIBÉRATION**  
**du Conseil d'Administration de l'Université de Bretagne Sud**  
**SÉANCE du 11 octobre 2013**

---

**Délibération n° 82-2013**

Le conseil d'administration approuve à l'unanimité le projet de Master professionnel - Mention « Sciences du Management - spécialité Marketing vente » en apprentissage et en contrat de professionnalisation.

Membres en exercice : 27 membres

Votes : 21

Pour : 21

Contre :

Abstentions :

**Délibération adoptée.**

Visa du Président



Document(s) en annexe au présent extrait : Projet de Master Pro - Mention Sciences du Management - spécialité Marketing vente - en apprentissage et en contrat de professionnalisation

Extrait transmis au Recteur, Chancelier des Universités le :

**05 NOV. 2013**

Document mis en ligne le : **05 NOV. 2013**

**Formation en alternance**

Création	<input type="checkbox"/>	Formation se substituant à une formation existante	<b>X</b>
Modification	<input checked="" type="checkbox"/>	Évolution des modalités pour tous les étudiants	<b>X</b>
Renouvellement	<input type="checkbox"/>	Évolution des modalités pour une partie des étudiants	<input type="checkbox"/>
Suppression	<input type="checkbox"/>		

**Intitulé :**

**Master professionnel**  
Mention sciences du management  
**Spécialité marketing vente**

L'objectif de cette demande est de remplacer l'actuel format « temps plein » du master marketing vente par un format en alternance ; cette substitution restant subordonnée un succès rencontré par la nouvelle formation (nombre minimum de contrats d'apprentissage ou de professionnalisation obtenus). Une des questions en suspens est la possibilité d'accueillir en M1 des étudiants poursuivant leur formation initiale par une mobilité Erasmus et qui termineraient leur formation au sein du M2 en alternance.

- **Composante responsable de la formation** : UFR DSEG
- **Lieu de la formation** : Vannes
- **Composante(s) associée(s)** :  
▪ -
- **Autre(s) établissement(s) concerné(s)** :  
▪ -
- **Enseignants responsables** :
  - Michel Gentric
  - Agnès Lecompte

Avis du Conseil de composante	Vote favorable à l'unanimité	En date du 12/07/2013
Avis du CEVU		En date du
Avis du CA		En date du

<b>Enseignant responsable</b>	<b>Gentric Michel</b>  <b>Composante : DSEG</b>	<b>Statut : MCF</b>  <b>Téléphone : 0297012683</b> <b>Fax : 0297012610</b> <b>E-mail : michel.gentric@univ-ubs.fr</b>	
<b>Enseignant responsable</b>	<b>Lecompte Agnès</b>  <b>Composante : DSEG</b>	<b>Statut : MCF</b>  <b>Téléphone : 0297012649</b> <b>Fax : 0297012610</b> <b>E-mail : agnes.lecompte@univ-ubs.fr</b>	
<b>Type de formation</b>	Par apprentissage (si habilitation régionale) <input checked="" type="checkbox"/> X En contrat de professionnalisation <input checked="" type="checkbox"/> X Convention de stage <input type="checkbox"/>		
<b>Code NAF</b>			
<b>Niveau de sortie</b>	<b>Cycle universitaire</b> 1 <sup>er</sup> cycle <input type="checkbox"/> 2 <sup>ème</sup> cycle <input checked="" type="checkbox"/> X    3 <sup>ème</sup> cycle <input type="checkbox"/> <b>Niveau selon la nomenclature du Ministère du travail</b> V <input type="checkbox"/> IV <input type="checkbox"/> III <input type="checkbox"/> II <input type="checkbox"/> I X		
<b>Objectif(s)</b>	Compétences recherchées : À l'issue de la formation, le diplômé a acquis : - une compétence de haut niveau en matière de méthodes de développement commercial (négociation-vente, commerce international, organisation de la fonction commerciale) et de démarches et techniques marketing (analyse et diagnostic marketing, définition d'une stratégie, mise en œuvre d'actions marketing et d'outils de contrôle des résultats) ; - un « savoir-être » - polyvalence, autonomie, rigueur, créativité, éthique, esprit d'équipe, nécessaire au bon accomplissement des activités professionnelles visées ; - une connaissance générale de l'entreprise et une capacité à encadrer des équipes dans l'optique d'évolutions professionnelles futures à court et moyen terme.  Métiers visés : Les métiers actuels et futurs visés dépendent pour une large part de l'organisation et de la taille des entreprises : - responsable de secteur, responsable du développement commercial, ... - chef de produits, responsable marketing, ... - Chargé d'études, chef de publicité, ... - responsable de marché, responsable export, ... Les connaissances, compétences et savoir-être développés permettent aux diplômés d'évoluer à moyen ou long terme vers des postes de direction commerciale et marketing.		

<b>Opportunités et originalités</b>	<p>Objectifs liés à la formation :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Répondre à une demande des entreprises qui souhaitent participer plus activement à la formation initiale de leurs collaborateurs.</li> <li>- Répondre à une demande des étudiants souhaitant accéder rapidement au marché du travail conjointement à la poursuite d'une formation qualifiante, obtenir une expérience professionnelle plus conséquente que celle qu'ils peuvent obtenir par le biais des stages, ou encore, poursuivre des études tout en étant autonomes financièrement.</li> <li>- Renforcer l'attractivité du master sciences du management de l'UBS : chaque année, une partie des étudiants de la licence sciences de gestion rejoignent d'autres universités pour suivre ce type de formation.</li> <li>- Positionner notre offre de formation en complémentarité avec les formations existantes au sein des autres universités bretonnes : à ce jour, ni l'IAE de Brest, ni l'IAE de Rennes n'ont décliné leur master marketing en apprentissage.</li> </ul>			
<b>Capacité d'accueil</b>	25	<b>Seuil d'ouverture</b>	10	
<b>Conditions d'inscription</b>	<p>Les candidats devront être titulaires d'une licence ou diplôme équivalent (Bac+3). Ils seront présélectionnés sur dossier et entretien. Pour être admis à suivre la formation, ils devront avoir été recrutés par une entreprise d'accueil qui accepte les conditions de l'apprentissage ou du contrat de professionnalisation et qui leur propose des missions en adéquation avec les compétences visées.</p>			
<b>Durée totale de la formation</b> <b>Volume horaire étudiant de la formation</b>	<p><u>Cours</u> : 2 années de formation sur un rythme régulier d'une semaine à l'université suivie de trois semaines en entreprise (calendrier de l'année 2014-2015 en annexe 1). <u>Volume horaire</u> : 13 semaines de 35h, soit 455h de présence à l'université par année et un total de 910h. <u>Mémoire</u> : Réalisation d'un mémoire professionnel en 2<sup>ème</sup> année prenant appui sur les missions et l'expérience de l'apprenti en entreprise. <u>Examens</u> : intégrés aux semaines de formation à l'université.</p>			
<b>Nombre d'heures enseignant de la formation</b>	<p><u>Cours</u> : 595 h équivalent TD en 1<sup>ère</sup> année 575 h équivalent TD en 2<sup>ème</sup> année <u>Encadrement des stages, projets, mémoires et PRP</u> : selon les modalités qui seront votées en conseil de faculté.</p>			
<b>Modalités de formation</b>	<p>Formation initiale <input type="checkbox"/></p> <p>Formation continue <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Formation en apprentissage <input checked="" type="checkbox"/></p>			
<b>Frais de formation</b> (hors apprentissage)	<p>Formation continue avec financement : 3884 euros Formation continue sans financement : - Formation initiale : -</p>			

<b>Organisation détaillée des enseignements : voir annexe 1</b>												
<b>Moyens</b>	La formation sera dispensée au sein de l'UFR DSEG. Les équipements classiques, nécessaires à son bon déroulement (salle de cours, salle informatique, laboratoire de langues, secrétariat, accueil, ...), seront mis à disposition de la formation par l'UFR.											
<b>Modalités de contrôle des connaissances :</b> Il conviendra de modifier en conséquence le règlement du contrôle des connaissances du master mention « SCIENCES DU MANAGEMENT » pour l'année universitaire 2014-2015, en vue de son adoption par le conseil de Faculté et ceux de l'UBS. Il s'agira tout spécialement de conditionner l'admission à suivre la formation, non seulement à l'examen du dossier du candidat et de l'entretien, mais encore, à l'obtention d'un contrat d'apprentissage (si habilitation du Conseil Régional) ou de professionnalisation.												
<b>Évaluation financière</b>	<p>Pour rappel :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- coût complet 2012 d'une HTD: 274€ (incluant l'ensemble des charges environnant l'enseignement: services centraux, communs, utilisation des locaux etc.)</li> <li>- coût de l'enseignement proprement dit (uniquement la masse salariale des enseignants, hors recherche): 141€ par HTD en moyenne, avec une amplitude allant de 42€ pour une HC d'un titulaire (53€ pour un vacataire), jusqu'à plus de 270€ par HTD pour un PR.</li> </ul> <p style="text-align: center;"><b>Coût complet / Coût de l'enseignement</b></p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 30%;">1<sup>ère</sup> année</td> <td style="width: 20%;">163 K€</td> <td style="width: 10%; text-align: center;">/</td> <td style="width: 20%;">84 K€</td> <td style="width: 20%;"></td> </tr> <tr> <td>2<sup>ème</sup> année</td> <td>157 K€</td> <td style="text-align: center;">/</td> <td>81 K€</td> <td></td> </tr> </table>	1 <sup>ère</sup> année	163 K€	/	84 K€		2 <sup>ème</sup> année	157 K€	/	81 K€		
1 <sup>ère</sup> année	163 K€	/	84 K€									
2 <sup>ème</sup> année	157 K€	/	81 K€									
<b>Procédure d'évaluation de la formation</b>	A l'instar des autres formations connexes (Pôle C&V, IMABS) la formation et ses enseignements feront l'objet d'une évaluation systématique. Cette évaluation sera d'autant plus importante que la formation des étudiants sera partagée avec leur entreprise et financée par cette dernière. Ayant pour objectif d'accueillir des apprentis, la formation sera engagée dans le dispositif "Qualité" mis en place par la Région Bretagne au sein des CFA.											
<b>Partenariats</b>	À ce jour, une dizaine d'entreprises nous ont déjà notifié leur souhait d'accueillir un apprenti.											
<b>Observations particulières</b>	-											
<b>Date d'ouverture</b> <i>(ou de modification)</i>	Septembre 2014											
<b>Ouverture demandée pour</b>	Les 3 années restantes de l'habilitation en cours											

Le 13 juillet 2013,

*N. Gentil*

## Annexe 1 – Organisation détaillée des enseignements

Il s'agit ici de présenter le déploiement du master sciences du management spécialité marketing vente existant dans un format dédié à un public d'alternants tout en conservant quasiment à l'identique la maquette de formation et l'équipe pédagogique.

L'équipe pédagogique pressentie est donc celle du pôle Commerce & vente de l'IMABS :

Olivier Ardouin (PRAG, Responsable de la 1<sup>ère</sup> année du master MV à temps plein)

Nathalie Audigier (MCF, Responsable de la 2<sup>ème</sup> année du master MV à temps plein)

Gaëlle Boulbry (MCF)

Michel Gentric (MCF)

Agnès Lecompte (MCF, Directrice du pôle Commerce & Vente)

Marine Le Gall-Ely (PR, Directrice du laboratoire de recherche IREA)

Patrick Le Mestre (MCF, Doyen de l'UFR DSEG)

Géraldine Solignac (Secrétaire pédagogique du master MV en temps continu)

À cette équipe, il convient d'ajouter les autres enseignants et enseignant-chercheurs de l'UBS, ainsi que l'ensemble des vacataires déjà mobilisés sur le master en temps continu.

La maquette de la formation est celle qui a été validée par la dernière campagne d'habilitation (par souci de simplification celle-ci est présentée sous la forme d'unités d'enseignement mais ces dernières se déclinent plus finement en différents enseignements) :

Mise en œuvre de la formation dans le cadre de l'apprentissage						
Horaires par discipline	Nombre d'heures dispensées par an			Total horaire pour le cycle	Effectif par groupe classe Mini/Maxi	Opérateur pédagogique et lieu de formation
	Année 1	Année 2	Année 3			
Enseignements						
UE1.1 - Gestion de l'entreprise commerciale	50			50		
UE1.2 - Politique de produits et de prix	35			35		
UE1.3 - Communication marketing	50			50		
UE1.4 - Marketing de la distribution et des services	50			50		
UE1.5 - Business to business	50			50		
UE1.6 - Gestion de la relation client	35			35		
UE1.7 - e-marketing	50			50		
UE1.8 - Commerce international	50			50		
UE1.9 - Langues étrangères	50			50		
UE2.1 - Management commercial		50		50		
UE2.2 - Droit et éthique en marketing		50		50		
UE2.3 - Études marketing		50		50		
UE2.4 - Marketing décisionnel		65		65		
UE2.5 - Marketing management		40		40		
UE2.6 - Développement commercial		50		50		
UE2.7 - Sociologie et psychologie appliquées au marketing		50		50		
UE2.8 - Langues étrangères		50		50		
<b>Sous total :</b>	<b>420</b>	<b>405</b>	<b>0</b>	<b>825</b>		
Suivi des livrets d'apprentissage						
Préparation du temps de formation en entreprise et retour d'expérience						
Individualisation						
UE1.10 - Méthodologie	35			35		
UE2.9 - Mémoire professionnel		50		50		
<b>TOTAL</b>	<b>455</b>	<b>455</b>	<b>0</b>	<b>910</b>		

Pour la première année, les enseignements seront dispensés selon le calendrier suivant :

MOIS	REF	SEMAINES	Nombre jours	Heures/ Semaine	
sept-14	<b>S37</b>	du 08 au 12/09	5	<b>35</b>	
	<b>S38</b>	du 15 au 19/09	5	<b>35</b>	
oct-14	<b>S42</b>	du 13 au 17/10	5	<b>35</b>	
	<b>S43</b>	du 20 au 24/10	5	<b>35</b>	
nov-14	<b>S47</b>	du 17 au 21/11	5	<b>35</b>	
déc-14	<b>S51</b>	du 15 au 19/12	5	<b>35</b>	
janv-15	<b>S3</b>	du 12 au 16/01	5	<b>35</b>	
févr-15	<b>S7</b>	du 09 au 13/02	5	<b>35</b>	
mars-15	<b>S11</b>	du 09 au 13/03	5	<b>35</b>	
avr-15	<b>S15</b>	du 06 au 10/04	5	<b>35</b>	
mai-15	<b>S20</b>	du 11 au 15/05	5	<b>35</b>	
juin-15	<b>S24</b>	du 08 au 12/06	5	<b>35</b>	
juil-15	<b>S28</b>	du 06 au 10/07	5	<b>35</b>	
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>Formation sur semaines</b>	<b>65</b>	<b>455</b>	<b>heures</b>