

# LP Technico - commercial

Code diplôme France compétences : 2503123G

**CFA UNION**  
Pôle universitaire d'ingénierie d'Orsay  
91405 ORSAY CEDEX  
Tél : 01.69.15.35.10 / [www.cfa-union.org](http://www.cfa-union.org)

*Mobilité internationale du CFA UNION*



Cofinancé par le  
programme Erasmus+  
de l'Union européenne

# SOMMAIRE

<b>Vos contacts</b>	<b>P.2</b>
<b>Les dates clefs de la formation</b>	<b>P.3</b>
<b>Présentation du diplôme :</b>	
- <b>Condition d'admission</b>	<b>P.4</b>
- <b>Objectifs de la formation</b>	<b>P.4</b>
- <b>Compétences acquises</b>	<b>P.4</b>
- <b>Modalités d'organisation</b>	<b>P.5</b>
- <b>Modalités d'organisation et desanction du diplôme</b>	<b>P.6</b>
- <b>Durée de la formation</b>	<b>P.7</b>
<b>Le programme</b>	<b>P.8</b>
<b>Le calendrier d'alternance</b>	<b>P.9</b>
<b>Les moyens</b>	<b>P.10</b>
<b>Fiche RNCP</b>	<b>P.11</b>

# VOS CONTACTS



## • **Contacts Pédagogiques**

### **Responsables de la formation :**

Mathilde SVAB  
mathilde.svab@universite-paris-saclay.fr

### **Secrétariat pédagogique :**

Christiane ARGENTIN  
christiane.argin@universite-paris-saclay.fr

### **Lieu de la formation :**

IUT de Cachan  
9 avenue de la division Leclerc – 94230 CACHAN

## • **Contacts CFA**

### **Conseiller formation :**

Sylvie CYPRIEN  
Tél : 01.69.15.56.21 / sylvie.cyprien@cfa-union.org

### **Service financier :**

Hanane AABOU  
Tél : 01.69.15.35.24 / hanane.aabou@cfa-union.org

### **Référente Handicap :**

Anna TOTH  
Tél : 01 69 15 35 12 - 06 07 80 85 37 / anna.toth@cfa-union.org

### **Adresse postale :**

CFA UNION Pôle universitaire d'ingénierie d'Orsay  
bâtiment 640 – 91405 ORSAY Cedex

# DATES CLEFS DE LA FORMATION



## Recrutement

Admissions sur dossiers et éventuellement tests pédagogiques si nécessaire

Accès ouvert aux titulaires d'un DUT, BTS, DEUST, L2 scientifiques ou technologiques, possédant les aptitudes propres à la fonction commerciale dans l'industrie.

Modalités : dossier et entretien

- **Date de la formation :**  
du 05/09/2022 au 01/09/2023
- **Réunion d'information destinée aux stagiaires :**
- **Date de la rentrée universitaire :**  
05/09/2022

# Présentation du diplôme

## ➤ **Conditions d'admission :**

Titulaires d'un bac + 2 (DUT, BTS ou L2) scientifique et technologique, plus particulièrement dans les domaines de la mesure, de l'instrumentation, des systèmes électroniques, mécaniques, d'informatique ou d'informatique industrielle, du matériel biomédical, et domotique, du logiciel pour l'industrie, des systèmes de production.

## ➤ **Objectifs de la formation :**

L'objectif est de former des techniciens aux différents métiers du commerce industriel B to B, plus particulièrement dans les domaines de la mesure, de l'instrumentation, des systèmes électroniques, mécaniques, d'informatique ou d'informatique industrielle, du matériel biomédical, et domotique, du logiciel pour l'industrie, des systèmes de production. L'apprentissage vise à acquérir les 3 grandes compétences suivantes: identifier une cible client ou fournisseurs industriels, proposer des solutions adaptées au besoin du commanditaire, gérer un portefeuille client (suivre/fidéliser). En se concentrant sur les techniques du commerce B to B, la licence forme des technico-commerciaux qui travaillent avec des entreprises industrielles, pas des particuliers. Nos apprentis ne travaillent pas en magasin ou dans la vente directe. Ils font preuve d'une importante connaissance technique des produits.

## ➤ **Les compétences acquises durant la formation :**

- Développer la clientèle et prospecter auprès de nouveaux clients,
- Analyser des cahiers des charges,
- Répondre aux consultations des marchés publics,
- Rédiger des offres et des devis,
- Analyser le besoin des clients,
- Négocier des contrats,
- Lancer des appels d'offres,
- Sélectionner les fournisseurs, conclure les marchés, gérer et suivre administrativement le marché passé, contrôler les coûts et délais.
- Piloter certaines des activités commerciales de la société.
- Maîtriser les divers modes de communication et d'échanges : français, anglais, nouvelles technologies.

- Savoir communiquer par téléphone et par écrit,
  - Savoir identifier une situation contractuelle et ses conséquences,
  - Comprendre les mécanismes du Droit commercial,
  - Savoir évaluer la rentabilité d'une entreprise,
  - Mettre en œuvre les outils propres à la prospection et les adapter à la politique commerciale de l'entreprise,
  - Savoir construire les premiers éléments d'un plan d'action commercial,
  - Savoir construire une matrice concessions/contreparties dans la négociation client,
  - Inscrire son action dans une démarche qualité,
  - Savoir gérer un appel d'offres,
  - Etre capable de définir un plan d'action "achats" (moyens, ressources, budget...),
  - Etre capable de comprendre une stratégie marketing en ayant une vision transverse de son produit/marché,
  - Connaître et comprendre les étapes Maintenance, SAV, Relation client.
  - Etre capable d'intégrer un retour d'expérience,
  - Avoir un sens du contact et de la relation empathique, des qualités d'écoute.
  - Etre capable de suivre l'évolution technologique et d'anticiper les besoins de la clientèle
- Savoir faire preuve de hauteur de vue et d'esprit de synthèse pour être capable d'animer et d'organiser la distribution sans être systématiquement au contact du client « final »

### ➤ **Modalités d'organisation de la formation**

La certification s'obtient après une évaluation concernant les unités d'enseignements suivantes:

**UE 1 : Communication professionnelle** : 112h – 8 ECTS (Communication écrite, orale, anglais courant, renforcé)

**UE 2 : Compétences tertiaires** : 84h – 6 ECTS (Droit commercial, économie d'entreprise, démarche qualité)

**UE 3 : Compétences commerciales** : 84h – 6 ECTS (Processus de vente, processus achat, informatique)

**UE 6 : Entreprise : 1 an en alternance** – 20 ECTS (Mémoire, soutenance, évaluation entreprise)

**UE 7 : Projet transversal** : 112h – 6 ECTS (Organisation d'événementiels autour du commerce B to B.)

## Compétences métier selon le parcours choisi :

### • Parcours vente :

**UE 4 : Compétences métier** : 84h – 7 ECTS  
(E-commerce, marketing mix, stratégie commerciale)

**UE 5 : Compétences métier** : 84h – 7 ECTS  
(Négociation client, services orientés clients, séminaire industriel)

### • Parcours achat :

**UE 4 : Compétences métier** : 84h – 7 ECTS  
(Approvisionnement, marketing amont, stratégies des achats)

**UE 5 : Compétences métier** : 84h – 7 ECTS  
(Négociation achat, organisation des achats, finance)

## ➤ Modalités d'évaluation et de sanction du diplôme

Celles-ci respectent en tous points les conditions décrites dans les Articles 10 et 11 de l'Arrêté du 17 novembre 1999 relatif à la Licence professionnelle :

Art. 10. - La licence professionnelle est décernée aux étudiants qui ont obtenu à la fois une moyenne générale égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'ensemble des unités d'enseignement, y compris le projet tuteuré et le stage, et une moyenne égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'ensemble constitué du projet tuteuré et du stage.

Les unités d'enseignement sont affectées par l'établissement d'un coefficient qui peut varier dans un rapport de 1 à 3. Lorsqu'une unité d'enseignement est composée de plusieurs éléments constitutifs, ceux-ci sont également affectés par l'établissement d'un coefficient qui peut varier dans un rapport de 1 à 3. La compensation entre éléments constitutifs d'une unité d'enseignement, d'une part, et les unités d'enseignement, d'autre part, s'effectue sans note éliminatoire.

Lorsqu'il n'a pas été satisfait au contrôle des connaissances et des aptitudes, l'étudiant peut conserver, à sa demande, le bénéfice des unités d'enseignement pour lesquelles il a obtenu une note égale ou supérieure à 8 sur 20.

Lorsque la licence professionnelle n'a pas été obtenue, les unités d'enseignement dans lesquelles la moyenne de 10 a été obtenue sont capitalisables. Ces unités d'enseignement font l'objet d'une attestation délivrée par l'établissement.

Art. 11. - La licence est délivrée sur proposition d'un jury désigné en application de l'article 17 de la loi du 26 janvier 1984 susvisée. Ce jury comprend, pour au moins un quart et au plus la moitié, des professionnels des secteurs concernés par la licence professionnelle.

➤ **Durée de la formation /an**

560h/an



# Programme simplifié de la formation

## Programme de la formation

<b>Communication écrite et orale</b> Executive Summary, compte-rendu de réunion, carte conceptuelle, synthèse, mémoire. Présentation professionnelle de soi, Pitch, téléphone, entretiens.	56 heures
<b>Anglais</b> Se présenter, écrire des emails professionnels, décrire son entreprise et son travail, vendre un produit, donner une présentation orale, pratiquer le téléphone, décrire un graphique / des aspects financiers préparer le TOEIC.	56 heures
<b>Informatique</b> Certification Internet et Informatique, outils informatiques pour le technico-commercial (publipostage, tableaux croisés dynamiques...), veille informationnelle, travail collaboratif.	28 heures
<b>Démarche Qualité</b> La culture de la qualité, l'approche processus, les normes de certification.	28 heures
<b>Droit</b> Notions générales sur le droit des contrats et le droit commercial. Etude du contrat de travail et du contrat de vente. Introduction au droit des sociétés.	28 heures
<b>Economie</b> Compréhension des mécanismes économiques (français, européens et mondiaux), actualités économiques et financières.	28 heures
<b>Processus Vente/Achat</b> Introduction à la fonction commerciale de l'entreprise, introduction à la fonction achat de l'entreprise.	56 heures
<b>Marketing</b> Présentation des notions fondamentales du marketing.	28 heures
<b>Stratégie Commerciale</b> Adapter la stratégie à un produit ou service donné, à une situation concurrentielle donnée.	28 heures
<b>Management</b> Gestion des organisations, management stratégique, rôle du dirigeant, parties prenantes, la performance, motivation et implication des salariés, la gestion comptable et financière des entreprises.	28 heures
<b>Négociation client</b> Étapes de la négociation, savoir s'adapter au contexte.	28 heures
<b>Services orientés client</b> Service après-vente : Les nouveaux services à forte valeur ajoutée (solutions intégrées, contrats d'entretien, location de matériel).	28 heures
<b>E-commerce</b> Présentation des règles du commerce en ligne, articulation avec le commerce traditionnel.	28 heures
<b>Projet tutoré</b> Organisation d'événementiels autour du commerce BtoB, création jeune entreprise, marketing de filière auprès des DUT et BTS, création fiches plateformes technologiques de l'IUT, prospection sauvage, réunions, bilans	112 heures

# Calendrier de la formation Rentrée 2022-2023

<b>Licence professionnelle Technico-Commercial</b>							
<b>IUT de Cachan</b>							
<b>Année 2022 - 2023</b>							
36	lun 5 sept	ven 9 sept				1	
37	lun 12 sept	ven 16 sept	2				
38	lun 19 sept	ven 23 sept					
39	lun 26 sept	ven 30 sept	3				
40	lun 3 oct	ven 7 oct					
41	lun 10 oct	ven 14 oct	4				
42	lun 17 oct	ven 21 oct					
43	lun 24 oct	ven 28 oct					
44	lun 31 oct	ven 4 nov		<b>Toussaint</b>			
45	lun 7 nov	ven 11 nov	5				<b>Armistice</b>
46	lun 14 nov	ven 18 nov					
47	lun 21 nov	ven 25 nov	6				
48	lun 28 nov	ven 2 déc					
49	lun 5 déc	ven 9 déc	7				
50	lun 12 déc	ven 16 déc					
51	lun 19 déc	ven 23 déc					
52	lun 26 déc	ven 30 déc					
1	lun 2 janv	ven 6 janv					
2	lun 9 janv	ven 13 janv	8				
3	lun 16 janv	ven 20 janv					
4	lun 23 janv	ven 27 janv	9				
5	lun 30 janv	ven 3 fév					
6	lun 6 fév	ven 10 fév	10				
7	lun 13 fév	ven 17 fév					
8	lun 20 fév	ven 24 fév					
9	lun 27 fév	ven 3 mars					
10	lun 6 mars	ven 10 mars	11				
11	lun 13 mars	ven 17 mars					
12	lun 20 mars	ven 24 mars	12				
13	lun 27 mars	ven 31 mars					
14	lun 3 avril	ven 7 avril	13				
15	lun 10 avril	ven 14 avril	<b>Pâques</b>				
16	lun 17 avril	ven 21 avril	14				
17	lun 24 avril	ven 28 avril					
18	lun 1er mai	ven 5 mai	<b>Fête du Travail</b>				
19	lun 8 mai	ven 12 mai	<b>Victoire 1945</b>				
20	lun 15 mai	ven 19 mai				<b>Ascension</b>	
21	lun 22 mai	ven 26 mai	15				
22	lun 29 mai	ven 2 juin	<b>Pentecôte</b>				
23	lun 5 juin	ven 9 juin	16				
24	lun 12 juin	ven 16 juin					
25	lun 19 juin	ven 23 juin	17				
26	lun 26 juin	ven 30 juin					
27	lun 3 juill	ven 7 juill					
28	lun 10 juill	ven 14 juill					<b>Fête nationale</b>
29	lun 17 juill	ven 21 juill					
30	lun 24 juill	ven 28 juill					
31	lun 31 juill	ven 4 août					
32	lun 7 août	ven 11 août					
33	lun 14 août	ven 18 août		<b>Assomption</b>			
34	lun 21 août	ven 25 août					
35	lun 28 août	ven 1 sept	Soutenances	Soutenances	Soutenances		

Entreprise	IUT	Soutenances
------------	-----	-------------

## Les moyens

**L'équipe pédagogique** : Liste sur demande.

Répertoire national des certifications professionnelles

## Licence Professionnelle - Technico-commercial (fiche nationale)

Active



Imprimer



Europass

? Aide en ligne

Nomenclature du niveau de qualification : Niveau 6

Code(s) NSF :

- 312 : Commerce, vente

Formacode(s) :

- 34581 : technico-commercial

Date d'échéance de l'enregistrement : 01-01-2024

N° de fiche

**RNCP30163**

CERTIFICATEUR(S)

RÉSUMÉ DE LA CERTIFICATION

BLOCS DE COMPÉTENCES

SECTEUR D'ACTIVITÉ ET TYPE D'EMPLOI

VOIE D'ACCÈS

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS PROFESSIONNELLES...

BASE LÉGALE

POUR PLUS D'INFORMATIONS

### ▼ CERTIFICATEUR(S)

Nom légal	SIRET	Nom commercial	Site internet
UNIVERSITE DE LORRAINE	13001550600012	-	-
UNIVERSITE DE BORDEAUX	13001835100010	-	-
UNIVERSITE DE LILLE	13002975400012	-	-
UNIVERSITE COTE D'AZUR	13002566100013	-	-
UNIVERSITE POLYTECHNIQUE HAUTS-DE-FRANCE	13002574500014	-	-
CY CERGY PARIS UNIVERSITE	13002597600015	-	-
UNIVERSITE GRENOBLE ALPES	13002608100013	-	-
UNIVERSITE GUSTAVE EIFFEL	13002612300013	-	-

UNIVERSITE CLERMONT AUVERGNE	13002806100013	-	-
UNIVERSITE DE CAEN NORMANDIE	19141408500016	-	-
UNIVERSITE TOULOUSE II	19311383400017	-	-
UNIVERSITE TOULOUSE III - PAUL SABATIER	19311384200010	-	-
UNIVERSITE DE TOURS	19370800500478	-	-
UNIVERSITE JEAN MONNET SAINT ETIENNE	19421095100423	-	-
NANTES UNIVERSITE	13002974700016	-	-
UNIVERSITE D'ANGERS	19490970100303	-	-
UNIVERSITE DE REIMS CHAMPAGNE-ARDENNE	19511296600799	-	-
UNIVERSITE DE BRETAGNE SUD	19561718800600	-	-
UNIVERSITE DE HAUTE ALSACE	19681166500013	-	-
UNIVERSITE DE ROUEN-NORMANDIE	19761904200017	-	-
UNIVERSITE LE HAVRE NORMANDIE	19762762300097	-	-
UNIVERSITE VERSAILLES ST QUENTIN YVELINE	19781944400013	-	-
UNIVERSITE DE POITIERS	19860856400375	-	-
UNIVERSITE D'EVRY VAL D'ESSONNE	19911975100014	-	-
UNIVERSITE PARIS EST CRETEIL VAL DE MARNE	19941111700013	-	-
UNIVERSITE DE LA REUNION	19974478000016	-	-
UNIVERSITE PARIS-SACLAY	13002602400054	-	-

## ▼ RÉSUMÉ DE LA CERTIFICATION

### Activités visées :

- Mise en œuvre de la politique commerciale définie
- Organisation du planning des ventes
- Développement d'un portefeuille clients
- Proposition d'actions commerciales pour dynamiser le chiffre d'affaires
- Rédaction des comptes rendus visite clients
- Gestion des règlements clients
- Réalisation de la veille commerciale

### Compétences attestées :

- Avoir un bon relationnel dans le cadre de négociations commerciales avec un client
- Négocier avec la clientèle
- S'adapter aux évolutions du marché (produits/services)
- Maîtriser la différence entre produits et services
  
- Mettre en œuvre les processus de fabrication des produits techniques
  
- Maîtriser les normes de qualité
- Manager la qualité
  
- Gérer la relation client en cas d'impayé
  
- Maîtriser la rentabilité des actions proposées
  
- Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe.
- Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation.
- Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation.
- Développer une argumentation avec esprit critique.
- Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française.
- Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non-ambiguë, dans au moins une langue étrangère.
- Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis de la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder.
- Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte.
- Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs.
- Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives.
- Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale.
- Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet.
- Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique.

*Dans certains établissements, d'autres compétences spécifiques peuvent permettre de décliner, préciser ou compléter celles proposées dans le cadre de la mention au niveau national. Pour en savoir plus se reporter au site de l'établissement.*

## ▼ BLOCS DE COMPÉTENCES

N° et intitulé du bloc	Liste de compétences	Modalités d'évaluation
RNCP301638C01 Usages numériques	<ul style="list-style-type: none"> <li>Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe.</li> </ul>	
RNCP301638C02 Exploitation de données à des fins d'analyse	<ul style="list-style-type: none"> <li>Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation.</li> <li>Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation.</li> <li>Développer une argumentation avec esprit critique.</li> </ul>	
RNCP301638C03 Expression et communication écrites et orales	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française.</li> <li>Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non-ambiguë, dans au moins une langue étrangère.</li> </ul>	
RNCP301638C04 Positionnement vis à vis d'un champ professionnel	<ul style="list-style-type: none"> <li>Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis de la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder.</li> <li>Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte.</li> <li>Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs.</li> </ul>	
RNCP301638C05 Action en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle	<ul style="list-style-type: none"> <li>Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives.</li> <li>Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale.</li> <li>Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet.</li> <li>Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique.</li> </ul>	
RNCP301638C06 Mise en oeuvre de stratégies marketing et commercialisation	<ul style="list-style-type: none"> <li>Avoir un bon relationnel dans le cadre de négociations commerciales avec un client</li> <li>Négocier avec la clientèle</li> <li>S'adapter aux évolutions du marché (produits/services)</li> <li>Maîtriser la différence entre produits et services</li> </ul>	
RNCP301638C07 Gestion et adaptation des processus de production	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mettre en oeuvre les processus de fabrication des produits techniques</li> </ul>	

RNCP301638C08 Application de la réglementation du secteur en matière de : qualité, hygiène, sécurité et environnement	<ul style="list-style-type: none"> <li>Maîtriser les normes de qualité</li> <li>Manager la qualité</li> </ul>	
RNCP301638C09 Mise en œuvre des règles et procédures juridiques (contrats, propriété intellectuelle) et commerciales	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gérer la relation client en cas d'impayé</li> </ul>	
RNCP301638C10 Maîtrise des différentes dimensions de la gestion d'une organisation	<ul style="list-style-type: none"> <li>Maîtriser la rentabilité des actions proposées</li> </ul>	

**Description des modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par équivalence :**

## ▼ SECTEUR D'ACTIVITÉ ET TYPE D'EMPLOI

### Secteurs d'activités :

- G : Commerce, réparation d'automobiles et de motocycles
- K : Activités financières et d'assurance
- I : Hébergement et restauration
- R : Arts, spectacles et activités récréatives
- C : Industrie manufacturière

### Type d'emplois accessibles :

- Assistant commercial
- Chef de secteur
- Conseiller chargé de clientèle
- Assistant chargé développement produit
- Technico-commercial

### Code(s) ROME :

- D1401 - Assistanat commercial
- D1406 - Management en force de vente
- C1102 - Conseil clientèle en assurances
- C1201 - Accueil et services bancaires
- D1407 - Relation technico-commerciale

### Références juridiques des réglementations d'activité :

## ▼ VOIES D'ACCÈS

**Le cas échéant, prérequis à la validation des compétences :**



### Validité des composantes acquises :

Voie d'accès à la certification	Oui	Non	Composition des jurys
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X		Leur composition comprend : - une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation - des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements. - des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements
Après un parcours de formation continue	X		Leur composition comprend : - une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation - des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements. - des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements
En contrat de professionnalisation	X		Leur composition comprend : - une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation - des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements. - des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements
Par candidature individuelle		X	-
Par expérience	X		Composition définie par le Code de l'éducation : article L613-4 modifié par la loi n°2016-1088 du 8 août 2016 - art. 78
En contrat d'apprentissage	X		Leur composition comprend : - une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation - des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements. - des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements

	Oui	Non
Inscrite au cadre de la Nouvelle Calédonie		X
Inscrite au cadre de la Polynésie française		X

### ▼ LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS PROFESSIONNELLES, CERTIFICATIONS OU HABILITATIONS

Lien avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations : Non

## ▼ BASE LÉGALE

Référence au(x) texte(s) réglementaire(s) instaurant la certification :

Date du JO / BO	Référence au JO / BO
-	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Arrêté du 22 janvier 2014 fixant les modalités d'accréditation d'établissements d'enseignement supérieur</li> <li>- 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</li> <li>- 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</li> <li>- Arrêté du 17 novembre 1999 relatif à la licence professionnelle</li> <li>- Arrêté du 27 mai 2014 fixant la nomenclature des mentions du diplôme national de licence professionnelle</li> <li>- Arrêté du 16 mars 2015 modifiant la nomenclature des mentions du diplôme national de licence professionnelle-</li> <li>- Arrêté du 30 juillet 2018 modifiant 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</li> </ul>

Référence des arrêtés et décisions publiés au Journal Officiel ou au Bulletin Officiel (enregistrement au RNCP, création diplôme, accréditation...) :

Date du JO / BO	Référence au JO / BO
-	Université Côte d'Azur (Nice), arrêté du : 25/05/2018
-	CY CERGY PARIS UNIVERSITE, arrêté du : 11/05/2020
-	UNIVERSITÉ GUSTAVE EIFFEL, arrêté du : 07/07/2021
-	Université d'Angers, arrêté du : 28/09/2017 Université de Bordeaux, arrêté du : 26/05/2018 Université de Bretagne Sud, arrêté du : 28/09/2017 Université de Caen Normandie, arrêté du : 07/02/2017 Université de Cergy-Pontoise, arrêté du : 03/07/2015 Université de Clermont Auvergne, arrêté du : 23/03/2017 Université de Haute Alsace - Mulhouse, arrêté du : 22/06/2018 Université de la Réunion, arrêté du : 24/07/2015 Université de Lille, arrêté du : 13/07/2015 Université de Lorraine, arrêté du : 19/02/2018 Université de Nantes, arrêté du : 19/07/2017 Université de Poitiers, arrêté du : 24/09/2018 Université de Reims champagne-Ardenne, arrêté du : 15/05/2018 Université de Rouen, arrêté du : 08/06/2017 Université de Tours, arrêté du : 22/05/2018 Université de Versailles Saint-Quentin-en-Yvelines, arrêté du : 03/03/2016 Université d'Evry-Val-d'Essonne, arrêté du : 05/06/2015 Université du Havre, arrêté du : 08/06/2017 Université Grenoble Alpes, arrêté du : 11/07/2016 Université Jean Monnet - Saint Etienne, arrêté du : 28/06/2016

Université Jean-Jaures - Toulouse 2, arrêté du : 15/04/2016  
Université Nice , arrêté du : 28/05/2018  
Université Paris-Est créteil Val-de-Marne - Paris 12, arrêté du : 16/07/2015  
Université Paris-Sud - Paris 11, arrêté du : 12/07/2016  
Université Paul Sabatier - Toulouse 3, arrêté du : 01/06/2016  
Université Polytechnique - Hauts de France - Valenciennes, arrêté du : 03/07/2015

Date d'échéance de l'enregistrement

01-01-2024

## ▼ POUR PLUS D'INFORMATIONS

**Statistiques :**

**Lien internet vers le descriptif de la certification :**

Pour plus d'informations se reporter au site web des établissements.

Liste complète des organismes préparant à la certification

Fiche au format antérieur au 01/01/2019