

## DELIBERATION CFVU 050-2019

**Vu le code de l'éducation, notamment ses articles L.123-1 à L.123-9, L.712-6-1 et L.719-7 ;**  
**Vu le décret 71-871 du 25 octobre 1971 portant création de l'Université d'Angers ;**  
**Vu les statuts et règlements de l'Université d'Angers ;**  
**Vu les convocations envoyées aux membres de la Commission de la formation et de la vie universitaire le 14 mai 2019.**

**Objet de la délibération : Modifications de MCC relative au Master 2 mention Marketing Vente, parcours Marketing Digital– Faculté de Droit, d'Economie et de Gestion**

**La commission de la formation et de la vie universitaire réunie le 27 mai 2019 en formation plénière, le quorum étant atteint, arrête :**

Cette modification de M.C.C est approuvée, sous réserve de la communication du livret d'accueil de cette formation.

Cette décision est adoptée à la majorité avec 25 voix pour et 4 abstentions.

Fait à Angers, le 27 mai 2019

Sabine MALLET

*Vice-présidente Formation et vie universitaire  
de l'Université d'Angers*



La présente décision est exécutoire immédiatement ou après transmission au Rectorat si elle revêt un caractère réglementaire. Elle pourra faire l'objet d'un recours administratif préalable auprès du Président de l'Université dans un délai de deux mois à compter de sa publication ou de sa transmission au Rectorat suivant qu'il s'agisse ou non d'une décision à caractère réglementaire. Conformément aux articles R421-1 et R421-2 du code de justice administrative, en cas de refus ou du rejet implicite consécutif au silence de ce dernier durant deux mois, ladite décision pourra faire l'objet d'un recours auprès du tribunal administratif de Nantes dans le délai de deux mois. Passé ce délai, elle sera reconnue définitive.

**Affiché et mis en ligne le : 03 juin 2019**

**Fiche de modification des maquettes de formation**

- § UFR : DEG / Gestion
- § Avis favorable du Conseil d'UFR du 25 avril 2019
- § Passage à la CFVU du 27 mai 2019
- § Rentrée universitaire: 2019-2020

**Formation concernée : M2 mention Marketing, Vente – parcours Marketing Digital****Nature de la modification (merci de cocher la case) :****Structure :**

- |   |                                     |
|---|-------------------------------------|
| Création ou modification ou déplacement d'UE / EC | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Changement d'ECTS                                 | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Mise en place ou retrait de parcours              | <input type="checkbox"/>            |

**Modalités de contrôle des connaissances :**

- |  |                          |
|--|--------------------------|
| Modification des conditions de validation    | <input type="checkbox"/> |
| Modification de coefficient(s)               | <input type="checkbox"/> |
| Modification d'épreuve(s) (nature, durée...) | <input type="checkbox"/> |

**Charges d'enseignement :**

- |  |                          |
|--|--------------------------|
| Modification du volume horaire                                   | <input type="checkbox"/> |
| Mutualisation ou démutualisation                                 | <input type="checkbox"/> |
| Incidence financière : <b>NULLE</b><br>(joindre un argumentaire) | <input type="checkbox"/> |

§ **Avis et remarques éventuelles de la CFVU :****Détail de la modification à compléter au verso :**

Joindre les 2 maquettes

| Intitulé des éléments   | 2018/2019                                     | 2019/2020  |
|---|---|--|
| <p><i>UE4-3 Applications professionnelles</i></p> <p><b>Création d'un EC</b></p>            |   | <p><b>Engagement Etudiant : création de l'EC, 1 ECTS, non évalué (Coef 0), Val ou Non Val (dossier)</b></p> <p><u>Nota</u> : cet EC est le pendant de celui instauré en M1. Pour obtenir le crédit d'1 ECTS, l'étudiant doit fournir un dossier prouvant et explicitant les compétences et savoirs qu'il a pu développer à travers son engagement en dehors de la formation (cf. liste des activités figurant dans le livret d'accueil de l'étudiant).</p> |
| <p><i>UE4-3 Applications professionnelles</i></p> <p><b>Modification d'ECTS d'un EC</b></p> | <p>Projets professionnels, 4 ECTS, Coef 3</p> | <p><b>Projets professionnels, 3 ECTS, Coef 3</b></p> <p><b>Incidence financière nulle</b></p>  |

**Master 2 Marketing, Vente  
Parcours Marketing digital**

2018/2019

| Intitulé de l'élément                                  | Nature     | Nbre d'heures |           |            | ECTS      | Coef.     | Session 1 |       |       |       |                    |       |         |       | Session 2  |       |         |       |       |       | Remarques |        |       |  |  |  |
|--|------------|---------------|-----------|------------|-----------|-----------|-----------|-------|-------|-------|--------------------|-------|---------|-------|------------|-------|---------|-------|-------|-------|-----------|--------|-------|--|--|--|
|  |            | CM            | TD        | H/etud     |           |           | Assidu    |       |       |       | Dispense assiduité |       |         |       | CT         |       |         | CC    |       |       |           | Oral   |       |  |  |  |
|  |            |               |           |            |           |           | CT        |       | CC    |       | Oral               |       | CT      |       | Oral       |       | CT      |       | CC    | Oral  |           |        |       |  |  |  |
|  |            |               |           |            |           |           | Durée     | Coef. | Durée | Coef. | Durée              | Coef. | Durée   | Coef. | Durée      | Coef. | Durée   | Coef. | Durée | Coef. |           | Report | Durée | Coef.  | Report   |  |
| <b>Semestre 3</b>                                      | <b>SEM</b> | <b>93</b>     | <b>99</b> | <b>192</b> | <b>30</b> | <b>31</b> |           |       |       |       |                    |       |         |       |            |       |         |       |       |       |           |        |       |  |  |  |
| <b>UE3-1 Outils décisionnels</b>                       | <b>UE</b>  | <b>21</b>     | <b>51</b> | <b>72</b>  | <b>11</b> | <b>12</b> |           |       |       |       |                    |       |         |       |            |       |         |       |       |       |           |        |       |  |  |  |
| Programmation  | MATI       |               | 20        | 20         | 2         | 2         |           |       | x     | 2     |                    |       | 2h      | 2     |            |       | 2h      | 2     |       | 2     | oui       |        |       |  |  |  |
| Analyses de données marketing                          | MATI       | 9             | 9         | 18         | 2         | 4         | 2h        | 4     |       |       |                    |       | 2h      | 4     |            |       | 2h      | 4     |       |       |           |        |       |  |  |  |
| Datavisualisation                                      | MATI       |               | 12        | 12         | 2         | 2         |           |       | x     | 2     |                    |       | 2h      | 2     |            |       | 2h      | 2     |       | 2     | oui       |        |       |  |  |  |
| Webanalytics   | MATI       | 12            |           | 12         | 3         | 2         |           |       | x     | 2     |                    |       | 2h      | 2     |            |       | 2h      | 2     |       | 2     | oui       |        |       |  |  |  |
| Etudes en ligne  | MATI       |               | 10        | 10         | 2         | 2         |           |       | x     | 2     |                    |       | 2h      | 2     |            |       | 2h      | 2     |       | 2     | oui       |        |       |  |  |  |
| <b>UE3-2 Gestion de projet</b>                         | <b>UE</b>  | <b>36</b>     | <b>30</b> | <b>66</b>  | <b>10</b> | <b>9</b>  |           |       |       |       |                    |       |         |       |            |       |         |       |       |       |           |        |       |  |  |  |
| Gestion de projet                                      | MATI       | 12            | 12        | 24         | 3         | 4         |           |       | x     | 4     |                    |       | 2h      | 4     |            |       | 2h      | 4     |       | 4     | oui       |        |       |  |  |  |
| Conduite du changement                                 | MATI       | 12            |           | 12         | 1         |           |           |       |       |       |                    |       |         |       |            |       |         |       |       |       |           |        |       | Les assidus : Validation par présentiel<br>Les DA : Validation sur dossier |  |  |
| Mener un projet d'étude marketing                      | MATI       | 12            |           | 12         | 3         | 3         | 2h        | 3     |       |       |                    |       | 2h      | 3     |            |       | 2h      | 3     |       |       |           |        |       |  |  |  |
| Anglais  | MATI       |               | 18        | 18         | 3         | 2         |           |       | x     | 2     |                    |       | 3h      | 2     |            |       | 3h      | 2     |       | 2     | oui       |        |       |  |  |  |
| <b>UE3-3 Relation client et Internet</b>               | <b>UE</b>  | <b>36</b>     | <b>18</b> | <b>54</b>  | <b>9</b>  | <b>10</b> |           |       |       |       |                    |       |         |       |            |       |         |       |       |       |           |        |       |  |  |  |
| Stratégie de la marque et storytelling                 | MATI       | 15            |           | 15         | 3         | 4         | x         | 4     |       |       |                    |       | 2h      | 4     |            |       | 2h      | 4     |       |       |           |        |       |  |  |  |
| Méthodes créatives                                     | MATI       |               | 18        | 18         | 3         | 2         |           |       | x     | 2     |                    |       | 2h      | 2     |            |       | 2h      | 2     |       | x     | 2         |        |       |  | Session 2 :<br>Report CC pour les assidus<br>CT écrit 2h pour les DA |  |
| Stratégie de communication digitale                    | MATI       | 21            |           | 21         | 3         | 4         | 2h        | 4     |       |       |                    |       | 2h      | 4     |            |       | 2h      | 4     |       |       |           |        |       |  |  |  |
| <b>Semestre 4</b>                                      | <b>SEM</b> | <b>108</b>    | <b>68</b> | <b>176</b> | <b>30</b> | <b>30</b> |           |       |       |       |                    |       |         |       |            |       |         |       |       |       |           |        |       |  |  |  |
| <b>UE4-1 Stratégie de la marque et relation client</b> | <b>UE</b>  | <b>63</b>     | <b>8</b>  | <b>71</b>  | <b>10</b> | <b>12</b> |           |       |       |       |                    |       |         |       |            |       |         |       |       |       |           |        |       |  |  |  |
| Marketing expérientiel                                 | MATI       | 18            | 8         | 26         | 3         | 4         | 2h        | 4     |       |       |                    |       | 2h      | 4     |            |       | 2h      | 4     |       |       |           |        |       |  |  |  |
| Marketing direct et emailing                           | MATI       | 15            |           | 15         | 2         | 2         |           |       | x     | 2     |                    |       | 2h      | 3     |            |       | 2h      | 3     |       | x     | oui       |        |       |  |  |  |
| Techniques d'acquisition en ligne                      | MATI       | 15            |           | 15         | 2         | 2         | 2h        | 2     |       |       |                    |       | 2h      | 2     |            |       | 2h      | 2     |       |       |           |        |       |  |  |  |
| Droit de la communication                              | MATI       | 15            |           | 15         | 3         | 4         | 2h        | 4     |       |       |                    |       | 2h      | 4     |            |       | 2h      | 4     |       |       |           |        |       |  |  |  |
| <b>UE4-2 Commerce connecté</b>                         | <b>UE</b>  | <b>45</b>     | <b>12</b> | <b>57</b>  | <b>8</b>  | <b>8</b>  |           |       |       |       |                    |       |         |       |            |       |         |       |       |       |           |        |       |  |  |  |
| Stratégie crosscanal et commerce phygital              | MATI       | 15            |           | 15         | 3         | 4         | 2h        | 4     |       |       |                    |       | 2h      | 4     |            |       | 2h      | 4     |       |       |           |        |       |  |  |  |
| Marketing mobile et internet des objets                | MATI       | 12            | 12        | 24         | 3         | 2         |           |       | x     | 2     |                    |       | 2h      | 2     |            |       | 2h      | 2     |       | 2     | oui       |        |       |  | Session 2 :<br>Report du CC pour les Assidus<br>CT 2h pour les DA    |  |
| E-marketing  | MATI       | 18            |           | 18         | 2         | 2         |           |       | x     | 2     |                    |       | 2h      | 2     |            |       | 2h      | 2     |       | 2     | oui       |        |       |  | Session 2 :<br>Report du CC pour les Assidus<br>CT 2h pour les DA    |  |
| <b>UE4-3 Applications professionnelles</b>             | <b>UE</b>  |               | <b>48</b> | <b>48</b>  | <b>12</b> | <b>10</b> |           |       |       |       |                    |       |         |       |            |       |         |       |       |       |           |        |       |  |  |  |
| Projets professionnels                                 | PRJ        |               | 2         | 2          | 4         | 3         |           |       | x     | 3     |                    |       | 2h      | 3     |            |       | 2h      | 3     |       | 3     | oui       |        |       |  | Session 2 :<br>Report du CC pour les Assidus<br>CT 2h pour les DA    |  |
| Conférences  | MATI       |               | 10        | 10         |           |           |           |       |       |       |                    |       |         |       |            |       |         |       |       |       |           |        |       |  |  | Non évalué   |
| SUIO-IP  | MATI       |               |           |            |           |           |           |       |       |       |                    |       |         |       |            |       |         |       |       |       |           |        |       |  |  | Non évalué   |
| Stage ou contrat de professionnalisation               | MATI       |               |           |            | 7         | 7         | Rapport   | 0,5   |       |       | Soutenance         | 0,5   | Rapport | 0,5   | Soutenance | 0,5   | Rapport | 0,5   |       |       |           |        |       |  | Soutenance   | 0,5  |
| Certification Voltaire                                 | MATI       |               |           |            | 1         |           |           |       |       |       |                    |       |         |       |            |       |         |       |       |       |           |        |       |  |  | Val / Nval   |
| Regroupement   | MATI       |               | 36        | 36         |           |           |           |       |       |       |                    |       |         |       |            |       |         |       |       |       |           |        |       |  |  | Heures de regroupement pour les étudiants en contrat de professionnalisation |

