



IUT DE ROANNE

-  5 BACHELORS UNIVERSITAIRES DE TECHNOLOGIE
-  3 LICENCES PROFESSIONNELLES
-  2 LICENCES GÉNÉRALES
-  2 MASTERS
-  DUETI



L'UNIVERSITE JEAN MONNET

20 000
étudiants

6 400
diplômés/an

4
domaines en enseignements
Arts, Lettres, Langues – Sciences
Humaines et Sociales – Droit, Économie,
Gestion – Sciences, Technologie, Santé

1 500
personnels

1 000
enseignants
et enseignants-
chercheurs

6
campus
Tréfilerie - Métare - Manufacture -
Santé Innovations - **Roanne** - Firminy

96%
d'insertion professionnelle
des Licences Pro
Droit - Économie - Gestion
+ 4 points par rapport
à la moyenne nationale

92%
d'insertion professionnelle
des Masters
Droits - Économie - Gestion
Égal à la moyenne nationale
0 point

98%
d'insertion professionnelle
des Licences Pro
Sciences - Technologie - Santé
+ 5 points par rapport
à la moyenne nationale

96%
d'insertion professionnelle
des Masters
Sciences - Technologies - Santé
+ 5 points par rapport à la moyenne
nationale

Taux d'insertion professionnelle à 18 mois
Source MESRI 2021

L'IUT
EN CHIFFRES

Un IUT à taille humaine

1600 étudiants, dont **300** alternants,
+ de **100** personnels permanents (**67** enseignants
et enseignants chercheurs, **37** collaborateurs
administratifs et techniques), + de **150** intervenants
du monde professionnel

5 Bachelors Universitaires
de Technologie

GEA - GIM - QLIO - RT - TC



2 Licences Générales

AES et SPI

3 Licences Professionnelles

ABF - TC - BTP



2 Masters

GI et 3EA

DUETI

Année à l'étranger



Formations tout au long de la vie

VAE - Validation des Acquis de l'Expérience

La recherche
et le transfert de technologie

**INSERTION
PROFESSIONNELLE
IMMÉDIATE
OU À COURT TERME**

+ de 500
partenaires
(entreprises, associations,
collectivités...)

+ de 150
intervenants
non enseignants

LE CAMPUS ROANNAIS

LA BIBLIOTHÈQUE UNIVERSITAIRE

Les bibliothécaires sont à votre écoute et vous accompagnent dans toutes vos recherches :

Pour étudier à plusieurs ou seul dans le calme de la salle motus,

Pour échanger en petit groupe : côté jardin, réserver une salle de travail (tableaux et feutres à disposition),

Pour travailler sur PC, imprimer et faire des copies,

Pour s'informer, toute la presse d'actualité se trouve dans le salon,

Pour se détendre avec les nouveautés en BD, les magazines actualités et reportage.



133
places



12 000
documents



42 000
doc. numériques

La BU de Roanne est ouverte de 8h45 à 18h30 (18h les lundis)



VIE ÉTUDIANTE

Le service Vie Étudiante, situé à la Maison du Campus, est un lieu dédié aux étudiants de l'IUT de Roanne. Il propose, entre autres, des activités sportives, culturelles, de santé et de prévention, en lien avec les partenaires sociaux.

La Médecine Préventive Universitaire, le CROUS, les mutuelles et la Vie Étudiante œuvrent pour assurer un soutien aux étudiants tout au long de leur année universitaire.

Le SUAPS :

Plus de 40 activités sportives sont proposées, ainsi que des sorties.

Initiatives étudiantes :

Accompagnement des initiatives individuelles et collectives.

Accompagnement des associations étudiantes.



40
activités sportives



+ de 15
BDE & Associations étudiantes

LA RESTAURATION

Vous avez oublié votre panier repas à la maison ? Pas de panique, il existe plusieurs endroits pour se restaurer sur le Campus Roannais !

Le Restaurant Universitaire

Situé sur le site du Centre Hospitalier de Roanne, à proximité directe du campus, le restaurant universitaire permet de manger un repas complet et équilibré pour seulement 3,30€ ! Depuis septembre 2020 et l'annonce du Gouvernement, le Resto U propose aussi des repas à 1€ pour les étudiants boursiers.

Paiement par IZLY

Le Bistrot U

Situé sur le Campus Pierre Mendès France, à quelques pas seulement de la Maison du Campus, le Bistrot U est une alternative économique en cas de petit creux ou d'une envie soudaine de douceur.

Vous y trouverez notamment des sandwiches, paninis, croque-monsieur, salades, pasta-box, et quelques plaisirs sucrés, comme des crêpes ou des beignets.

Paiements possibles : CB, IZLY

LE LOGEMENT

Offre importante à loyer modéré : résidences universitaires, résidences étudiantes, logements parc privé, meublés ou non meublés.

LES ÉVÉNEMENTS



Concours National QLIO des jeunes créateurs d'unités de production

Les étudiants, après avoir choisi un produit industriel innovant, le conçoivent et proposent le système industriel permettant sa production.



Cérémonie de remise des diplômes

Cérémonie conviviale de remise des diplômes.



Lan Party

Journée de compétition entre équipes sur des jeux-vidéos.



Alticiades

Concours national TC dans une station de ski : des épreuves sportives de ski et de snowboard, une épreuve de négociation commerciale et un salon des produits régionaux.



Spots d'Or - Europubliciades

Création et réalisation de 3 supports publicitaires (affiche, spot radio, spot vidéo) après études de marché.



Giméole

Concours national GIM de création d'éoliennes urbaines.



Semaine SKI GIM

Voyage organisé par le BDE et le département GIM.



Ciné-débat

Ouvert à tous, de nombreux ciné-débats sont organisés tout au long de l'année, afin d'aborder des sujets d'actualité.



Bourse aux vélos

Vous cherchez un moyen écologique de vous déplacer ? L'IUT de Roanne organise chaque année sur le parvis de la Maison du Campus, une vente de vélos d'occasion.



Je Filme Le Métier Qui Me Plait

Concours Régional et National TC de réalisation d'un reportage de 3 min, ayant pour objectif de valoriser un métier parmi de nombreuses catégories.



Integ'Roanne

Événement de rentrée proposant aux étudiants de première année qui démarrent leurs études supérieures à Roanne, de découvrir la ville.



Ateliers créations graphiques et vidéos

Pour aider les étudiants dans leurs projets professionnels et personnels, des ateliers gratuits sont animés par des intervenants professionnels pour développer leurs compétences techniques en communication visuelle.



Dépistage

L'IUT de Roanne en partenariat avec le CEGIDD et le Crédit Agricole, organise chaque année une journée d'information et de tests de dépistage du VIH.



Don du sang

Organisés par l'EFS, l'IUT de Roanne et un groupe d'étudiants, deux rendez-vous « Don du sang » sont proposés chaque année.

2021 : LES D.U.T. DEVIENNENT DES B.U.T. L'OFFRE DE FORMATION DES IUT ÉVOLUE

Le Bachelor Universitaire de Technologie (B.U.T.) devient le nouveau diplôme de référence des IUT.

En intégrant un B.U.T. les étudiants bénéficient d'un parcours intégré de 3 ans, sans sélection supplémentaire pour atteindre le grade licence. Le diplôme est aligné sur les standards internationaux et facilite les échanges avec les universités étrangères. Un D.U.T. est délivré au bout des deux premières années.

Un diplôme national universitaire

- Au grade licence (en 3 ans) soit 180 crédits ECTS.
- Un programme national visant la professionnalisation par l'acquisition de compétences reconnues et recherchées par les milieux socio-professionnels.

Une formation

- Sélective et accessible aux bacheliers généraux et technologiques : 24 spécialités reconnues (les mêmes qu'en D.U.T. : GEA, TC, GIM, QLIO, RT...) avec la possibilité dorénavant de choisir un parcours dans ces spécialités dès la première année ou à partir du semestre 3.
- Possibilité d'intégrer le B.U.T. à différents moments du cursus, grâce à des passerelles inter-formations.
- Obtention d'un D.U.T. « nouvelle formule » au bout de 2 ans.

Une pédagogie et un accompagnement

- Une pédagogie basée sur les compétences, propice au travail en mode projet.
- Un accompagnement individualisé et un environnement universitaire à taille humaine.

Une formation professionnalisante

- L'approche par compétences.
- L'expérience professionnelle est développée à travers de nombreuses situations professionnelles (600 heures de projets et 22 à 26 semaines de stages).
- La formation en alternance s'étend sur tout ou partie du cursus.

Une organisation

- Des cours magistraux.
- Des travaux dirigés (26 ou 28 étudiants).
- Des travaux pratiques (12 ou 14 étudiants).
- 30 heures de cours par semaine.
- Évaluation sous le régime du contrôle continu.
- Des projets (SAÉ).
- Des stages.

Une mobilité

- Les mobilités internationales sont facilitées.



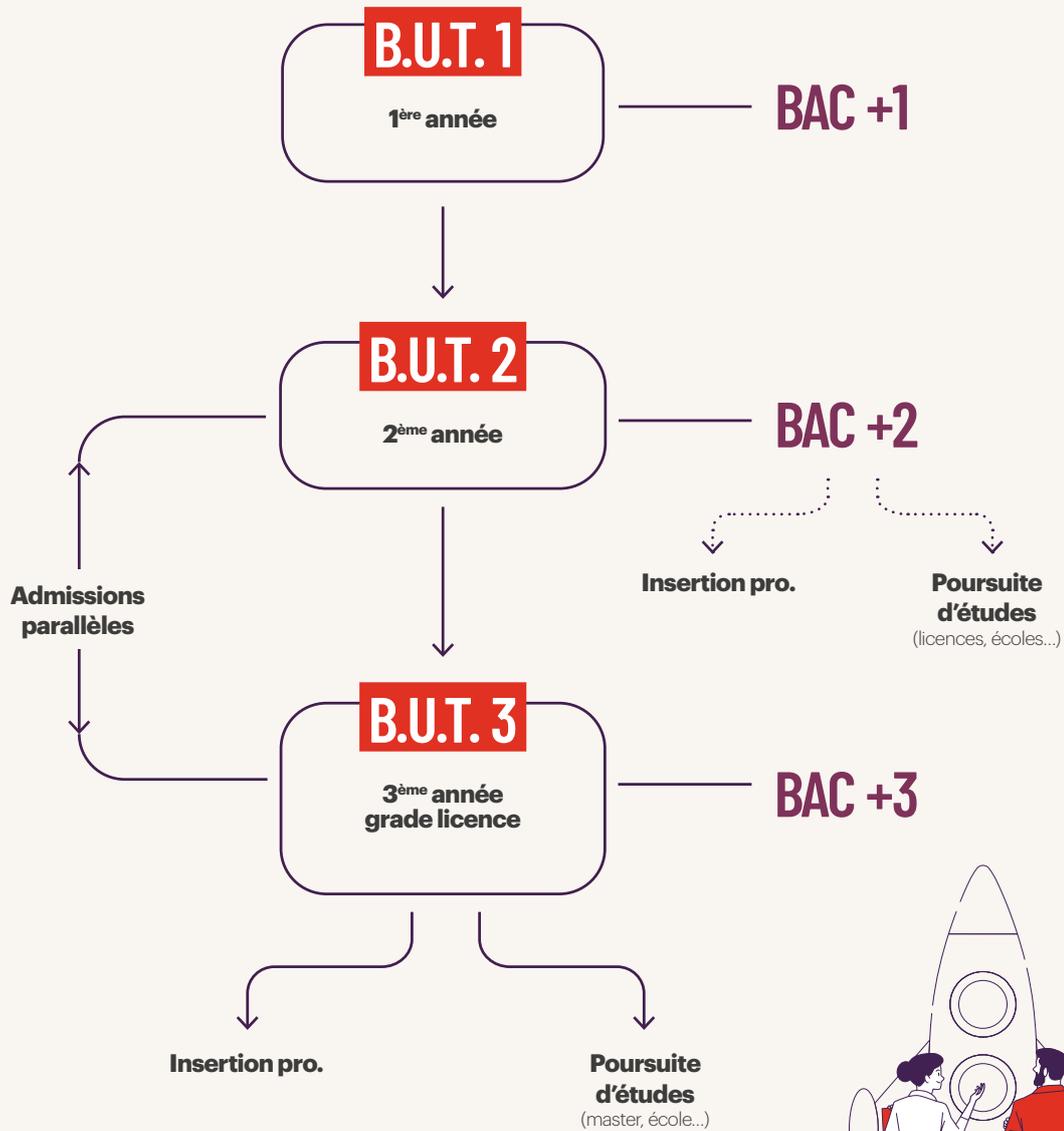
Et après ?

- Insertion professionnelle.
- Poursuite d'études.

**LE BACHELOR
UNIVERSITAIRE
DE TECHNOLOGIE**



DÉPART
Parcoursup



B.U.T. TC

BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE

Techniques de Commercialisation

Maîtriser le processus de création et de commercialisation des biens et services

Le B.U.T. Techniques de Commercialisation (TC) forme de futurs cadres intermédiaires capables d'intervenir dans toutes les étapes de la commercialisation d'un bien ou d'un service : de l'étude de marché à la vente en passant par la stratégie marketing, la communication commerciale, la négociation et la relation client. Le titulaire du B.U.T. TC est polyvalent, autonome et évolutif. Il couvre les secteurs d'activité en lien avec les métiers de la vente, du marketing et de la communication.

La formation offre au titulaire du B.U.T. TC de véritables atouts pour s'insérer rapidement sur le marché du travail. Elle permet aussi aux diplômés une éventuelle poursuite d'études en vue d'obtenir un Master.

Les principaux enseignements



Les objectifs

Former des cadres intermédiaires compétents dans les domaines du marketing et du commerce.



Les + de la formation

- Matériel pédagogique adapté : Internet, vidéo-projection, visio-conférence.
- Matériel audiovisuel : table de montage, caméras...
- Conception de supports publicitaires.
- Salle de négociation avec prise de vue.
- Participation aux concours « Les Spots d'Or » et « Je Filme Le Métier Qui Me Plait ».

LES PARCOURS

À partir de la 2^{ème} année, les étudiants intégreront un des parcours de formation suivants :

Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

Il vise à former aux activités commerciales digitales en développant des compétences dans le pilotage et la gestion de ces activités d'une part, et dans le développement de projet commercial digital pouvant mener à la création d'une start-up d'autre part.

Les débouchés :

Métiers du marketing digital et du e-business, métiers de l'entrepreneuriat.

Parcours Business développement et management de la relation client

Il vise à former au développement de l'activité commerciale tout en veillant à la satisfaction client pour bâtir une relation durable.

Les débouchés :

Développement d'affaires et management de la relation client.

Parcours Business international : achat et vente

Il a pour objectif de former au marketing et au commerce en développant des compétences stratégiques et opérationnelles dans un contexte international.

Les débouchés :

Métiers du commerce international.

Fondamentaux de la communication commerciale, Ressources et culture numériques, Environnement juridique de l'entreprise, Expression, Communication et Culture, Anglais / Allemand / Espagnol / Italien du commerce, Fondamentaux de la vente, Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur, Études Marketing, Environnement économique de l'entreprise, Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché, Éléments financiers de l'entreprise.

1 800h

de formations réparties sur 6 semestres

600h

de projets

22 à 26

semaines de stage ou alternance sur tout ou une partie du parcours

LES COMPÉTENCES ET COMPOSANTES ESSENTIELLES

Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

Parcours Business développement et management de la relation client

TRONC COMMUN

CONDUIRE LES ACTIONS MARKETING :

- En analysant avec des outils pertinents les contextes économiques, juridiques, commerciaux et financiers
- En évaluant de manière adaptée les principaux acteurs de l'offre sur le marché
- En quantifiant la demande et en appréciant le comportement du consommateur
- En analysant avec les outils appropriés, les compétences et les ressources de l'entreprise
- En élaborant un mix adapté à la cible et positionné par rapport aux concurrents
- En adoptant une posture citoyenne, éthique et écologique.



VENDRE UNE OFFRE COMMERCIALE :

- En respectant l'ordre des étapes de la négociation commerciale et une démarche éthique
- En utilisant de façon efficace des indicateurs de performance fixés par l'organisation
- En élaborant les documents commerciaux adaptés à la situation commerciale et dans le respect de la réglementation
- En prospectant à l'aide d'outils adaptés
- En adaptant sa communication verbale et non verbale à la situation commerciale.



GÉRER UNE ACTIVITÉ DIGITALE :

- En sélectionnant les outils pertinents de recueil, traitement et analyse des données de masse
- En développant une stratégie marketing digitale performante
- En pilotant efficacement une offre digitale
- En optimisant la relation client digitalisée
- En assurant une logistique performante du e-commerce.

DÉVELOPPER UN PROJET E-BUSINESS :

- En élaborant le document du modèle d'affaires décrivant la création et le partage de la valeur
- En développant une vision stratégique partagée
- En analysant de façon pertinente des documents et indicateurs financiers
- En analysant d'un point de vue quantitatif et qualitatif les environnements spécifiques pour réussir un projet digital
- En mobilisant des techniques adéquates pour passer de la créativité à l'innovation
- En s'intégrant activement dans un projet collectif.

PARTICIPER À LA STRATÉGIE MARKETING ET COMMERCIALE DE L'ORGANISATION :

- En identifiant les opportunités de développement les plus porteuses
- En manquant efficacement les équipes commerciales
- En élaborant une offre adaptée au contexte sectoriel du client.

MANAGER LA RELATION CLIENT :

- En développant une culture partagée de service client
- En pilotant la satisfaction et l'expérience client tout au long du parcours dans une perspective durable
- En valorisant le portefeuille client par l'exploitation des données client dans le respect de la réglementation.

Alternance en 3^{ème} année

Parcours Business international : achat et vente

COMMUNIQUER L'OFFRE COMMERCIALE :

- En élaborant une stratégie de communication en cohérence avec le mix
- En utilisant les outils de la communication commerciale adaptés à la demande et aux contraintes de l'organisation
- En produisant des supports de communication efficaces et qualitatifs
- En respectant la réglementation en vigueur.

FORMULER UNE STRATÉGIE DE COMMERCE À L'INTERNATIONAL :

- En analysant la capacité de l'entreprise à s'internationaliser en vue de développer son activité d'import-export
- En évaluant l'environnement international afin d'identifier des opportunités à l'import et à l'export
- En sélectionnant le ou les marchés les plus performants pour l'entreprise.

PILOTER LES OPÉRATIONS À L'INTERNATIONAL :

- En utilisant les outils adaptés aux achats à l'international
- En adaptant la chaîne logistique à la stratégie commerciale à l'international
- En pilotant des opérations d'import-export de façon performante
- En développant une politique marketing adaptée au contexte international.

B.U.T. TC

BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE

Techniques de Commercialisation



Pré-requis

CONDITIONS D'ADMISSIBILITÉ B.U.T. 1

Bac général, techno ou pro

La formation peut accueillir des profils variés, quels que soient les enseignements de spécialité et les enseignements optionnels choisis au lycée général et technologique. Elle peut accueillir des étudiants du supérieur souhaitant se réorienter.

Il est, en outre, possible de préparer le B.U.T. dans le cadre de la formation tout au long de la vie.

Le diplôme peut également être obtenu par la validation des acquis de l'expérience (VAE).

Possibilité de candidater en B.U.T. 2 et B.U.T. 3 après un Bac +1 ou Bac +2 sur e-candidat.



Lycéens et étudiants :

Candidature sur parcoursup.fr
Sélection sur dossier

Contacts :

Chefs de département : Hervé DAVAL
et Lydie VARGAS

Secrétaire : Sophie RODIER GOLZIO
04 77 44 89 03

iut-roanne.buttc@univ-st-etienne.fr

LE B.U.T. ET L'INTERNATIONAL À L'IUT DE ROANNE

Objectif : accompagner les étudiants pour qu'ils puissent bénéficier d'un ou plusieurs semestres de mobilité à l'étranger au cours de la formation.

Offre : au moins 1 semestre à l'étranger.

Destinations : au moins 1 pays francophone (pour les étudiants motivés par une mobilité mais qui ont des difficultés en langue étrangère) et des pays non-francophones.

2 Possibilités pour partir :

- **DUETI**
- **Stages à l'étranger :** intégrés dans le parcours B.U.T. sous réserve de validation par les responsables.

Le service RI est en appui pour les demandes de bourses et autres démarches administratives (assurances, visa, etc.).

LE DUETI : 2 MODALITÉS DE PARCOURS

DUETI « Césure »

Entre le B.U.T. 2 et B.U.T. 3 pour les étudiants souhaitant poursuivre en B.U.T. 3, sous forme d'année de césure.

Modalités : validation de 60 crédits ECTS, projet tuteuré international + soutenance.

DUETI « post diplômés »

Possibilité n° 1 : À la fin du B.U.T. 2 pour les étudiants ne souhaitant pas poursuivre en B.U.T. 3 : obtention du D.U.T. et poursuite en DUETI.

Modalités : Validation de 60 crédits ECTS, mémoire + soutenance.

Possibilité n° 2 : Après le B.U.T. 3 : obtention du B.U.T. et poursuite d'étude en DUETI

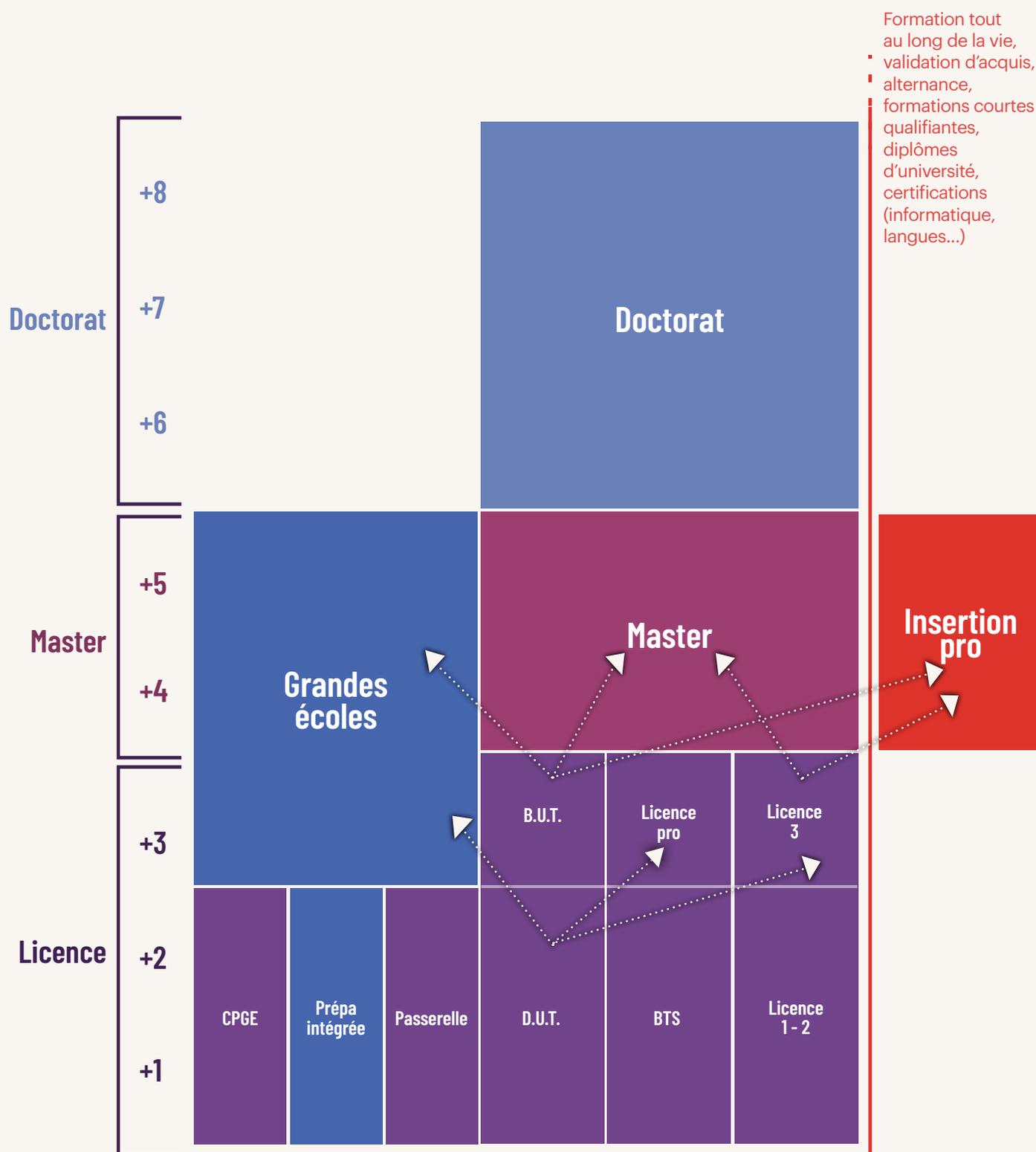
Modalités : Validation de 60 crédits ECTS, mémoire + soutenance.

Possibilité de mobilité

en semestre en dehors du DUETI



SCHÉMA DES ÉTUDES



Baccalauréat, DAEU, capacité en droit ou diplôme équivalent



 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

Afin de répondre aux exigences de la loi du 4 septembre 2018 sur « la liberté de choisir son avenir professionnel », l'Université Jean Monnet s'est engagée dans une démarche qualité.

Le Service Universitaire de Formation Continue ainsi que le CFA UJM, dont la gestion est assurée par l'IUT de Saint-Étienne, ont été certifiés QUALIOPi le 16 Décembre 2021 par le certificateur Bureau Veritas, et cela pour une durée de 3 ans.

Pourquoi cette certification ?

La certification QUALIOPi permet d'attester de la qualité des formations proposées mais également de comprendre et de s'adapter aux attentes des acteurs particuliers et professionnels.

La certification

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :

- Les actions de formation par apprentissage, au sens de l'article (article L.6313-1 – 4° du code de travail)
- Les actions de formation par apprentissage pour les diplômés préparés en alternance (article L.6313-1 – 1° du code de travail)
- Les actions permettant de faire valider les acquis de l'expérience, dans les conditions prévues au livre IV (article L.6313-1 – 3° du code de travail)

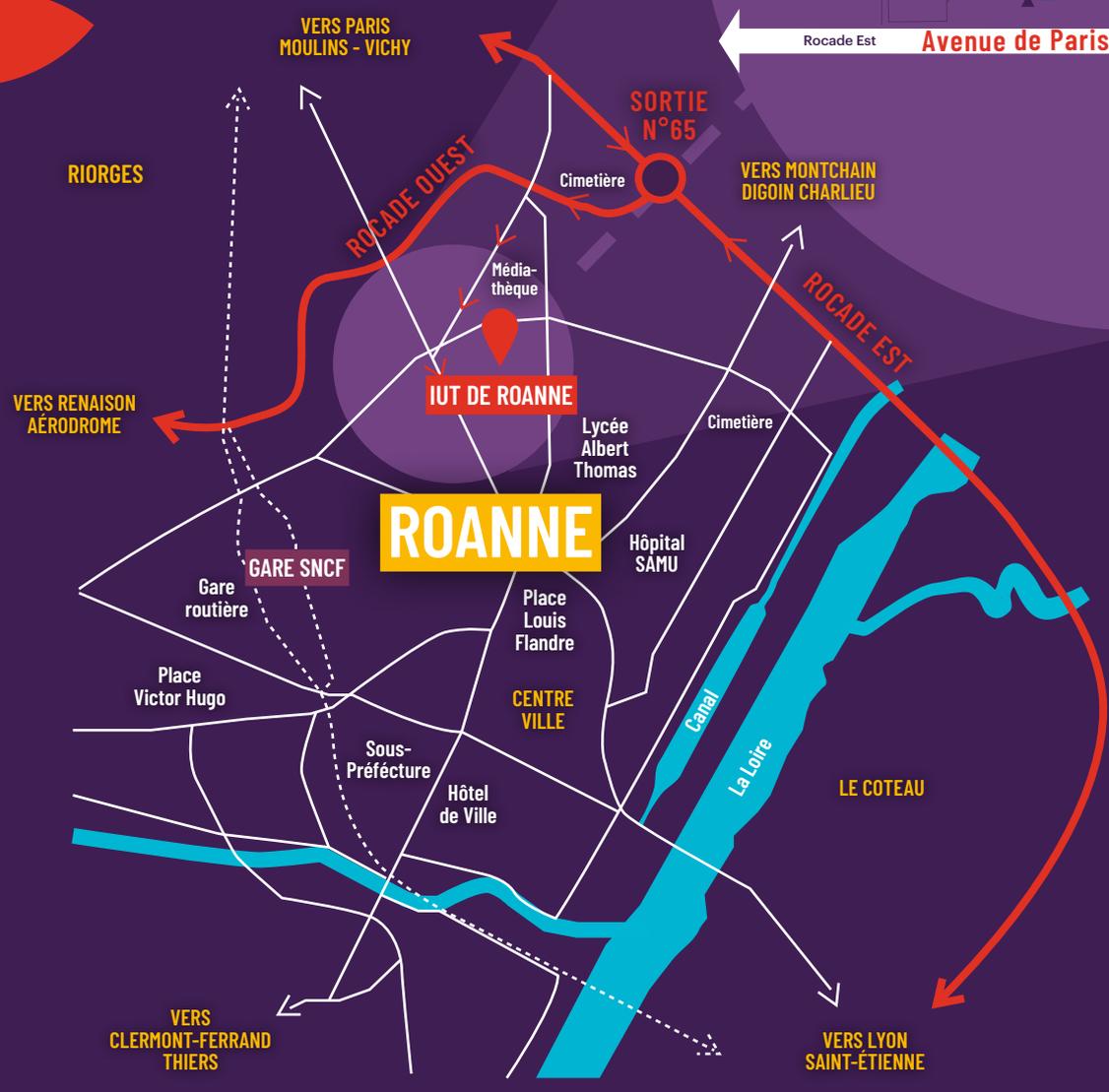
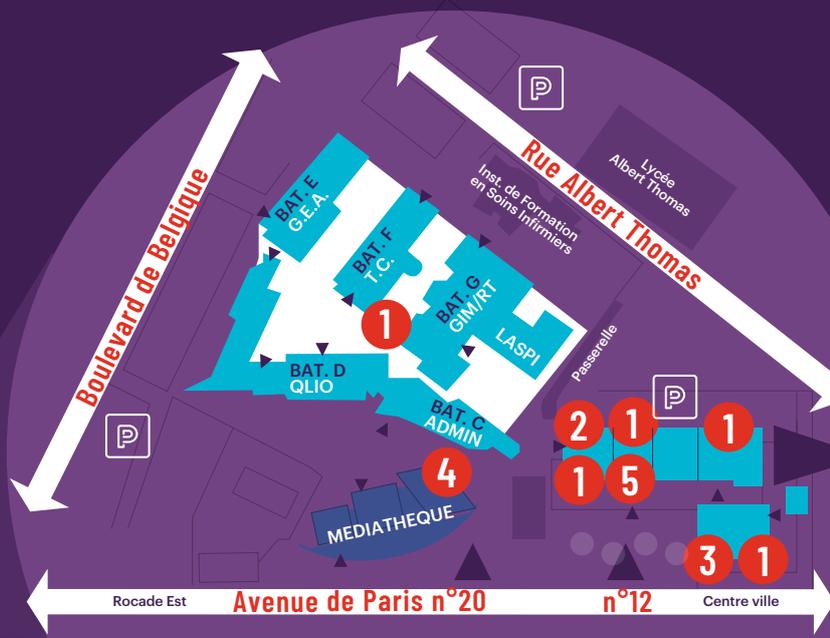
Critères d'évaluation

Les 7 critères évalués sont les suivants :

- Informer, accueillir, orienter et accompagner le candidat en formation professionnelle continue
- Entretenir le lien avec les anciens stagiaires après la prestation
- S'appuyer sur des personnels compétents et des moyens performants
- Accompagner les responsables de formation et les intervenants dans le cadre de leurs prestations
- Proposer des prestations adaptées aux partenaires
- Améliorer en continu la prestation



PLAN D'ACCÈS AU CAMPUS PIERRE MENDÈS FRANCE



- 1 IUT DE ROANNE
- 2 LA MAISON DU CAMPUS
- 3 LE LASPI
- 4 LA BIBLIOTHÈQUE UNIVERSITAIRE
- 5 LE BISTROT U

IUT DE ROANNE

20, avenue de Paris
42334 ROANNE cedex
Tel : 04 77 44 89 13

