



CATALOGUE FORMATION

BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Parcours : MDEE

**Marketing Digital, E-Business et
Entreprenariat**

Sommaire

CONTACTS	3
Pédagogique.....	3
CFA.....	3
Prérequis/recrutement	4
Date de formation	4
Dates des réunions	4
Code RNCP et code diplôme	4
Tarif de la formation	4
Conditions d'admission.....	5
Objectifs de la formation	5
Les compétences acquises lors de la formation.....	6
Modalités d'organisation de la formation	6
Modalités d'évaluation et de sanction du diplôme	6
Durée de la formation.....	7
Programme de la formation.....	7
Simplifié.....	7
Blocs de compétences	8
Calendrier de la formation	11
Moyens humains et matériel	12
FICHE RNCP :	12

CONTACTS

Pédagogique

- **Responsable pédagogique :**
Monsieur Samir FATMI : samirfatmi7@gmail.com / 07.82.86.80.42
- **Secrétariat pédagogique :**
Madame Sabrina MIMOUNE : fatma.mimoune@univ-paris13.fr /
01 49 40 62 86

Adresse du site de formation :

IUT de Saint-Denis
Place du 8 Mai 1945
93200 SAINT-DENIS

CFA

- **Conseiller formation :** Nancy LECOCQ nancy.lecocq@cfa-union.org
/ 06.32.12.43.41
- **Service financier :** facturation-poe@cfa-union.org
- **Référent handicap :** Anna TOTH : anna.toth@cfa-union.org /
06.07.80.85.37
- **Référent mobilité :** Anna TOTH : anna.toth@cfa-union.org /
06.07.80.85.37

Adresse postale : CFA UNION - 8 boulevard Dubreuil, 91400 ORSAY

Informations complémentaires :

- SIRET : 411 973 431 000 33
- Code UAI : 091 20 21 C
- N° de déclaration d'activité : 11 91 07 881 91

DATES ET INFO CLEFS

Prérequis/recrutement

Peuvent déposer une candidature : les titulaires du baccalauréat général et technologique ou les titulaires de tout autre diplôme équivalent (Bac professionnel, DAEU, etc...) avec mention très bien.

Date de formation

BUT 1 : Du 07/09/2026 au 03/09/2029

BUT 2 : Du 07/09/2026 au 04/09/2028

BUT 3 : Du 07/09/2026 au 06/09/2027

Dates des réunions

Date réunion des candidats admissibles : NC

Date de la rentrée universitaire : 07/09/2026

Code RNCP et code diplôme

Code RNCP : 35354 (jusqu'au 31/08/2026 et à partir du 01/09/2026 : 41623)

Code diplôme : 25131204

Tarif de la formation

Afin de connaître le coût de formation pour votre entreprise d'accueil, merci de consulter la page suivante : <https://site.cfa-union.org/pages/financement>

PRESENTATION DIPLOME

Conditions d'admission

Pour le BUT 1 : candidature sur www.parcoursup.fr

Pour le BUT 2 et 3 : candidature sur e-candidat :

<https://ecandidat.univparis13.fr/ecandidat>

Modalités : sur dossier. L'inscription définitive est soumise à la signature d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise.

Modalité d'accueil pour le public en situation de handicap : <https://site.cfa-union.org/pages/handicap>

Objectifs de la formation

Le Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation 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 Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation est polyvalent, autonome et évolutif. Il couvre les secteurs d'activités en lien avec les métiers de la vente, du marketing et de la communication.

Le titulaire du B.U.T. TC possède des compétences professionnelles et des connaissances universitaires solides lui permettant une intégration dans le monde de l'entreprise et une évolution dans l'environnement professionnel.

Le parcours marketing digital, e-business et entrepreneuriat 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 diplômés exerceront les métiers du marketing digital, du e-business au sein de tout type d'organisation et les métiers de l'entrepreneuriat.

Les compétences acquises lors de la formation

Les compétences et les composantes essentielles

B.U.T. Techniques de commercialisation

Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

Une compétence est un « savoir-agir complexe, prenant appui sur la mobilisation et la combinaison efficaces d'une variété de ressources à l'intérieur d'une famille de situations » (Tardif, 2006). Les ressources désignent ici les savoirs, savoir-faire et savoir-être dont dispose un individu et qui lui permettent de mettre en oeuvre la compétence.

Marketing	Conduire les actions marketing	- CE1.01 en analysant avec des outils pertinents les contextes économiques, juridiques, commerciaux et financiers - CE1.02 en évaluant de manière adaptée les principaux acteurs de l'offre sur le marché - CE1.03 en quantifiant la demande et en appréciant le comportement du consommateur - CE1.04 en analysant avec les outils appropriés les compétences et les ressources de l'entreprise - CE1.05 en élaborant un mix adapté à la cible et positionné par rapport aux concurrents - CE1.06 en adoptant une posture citoyenne, éthique et écologique
Vente	Vendre une offre commerciale	- CE2.01 en respectant l'ordre des étapes de la négociation commerciale et une démarche éthique - CE2.02 en élaborant les documents commerciaux adaptés à la situation commerciale et dans le respect de la réglementation - CE2.03 en utilisant de façon efficace des indicateurs de performance fixés par l'organisation - CE2.04 en prospectant à l'aide d'outils adaptés - CE2.05 en adaptant sa communication verbale et non verbale à la situation commerciale
Communication commerciale	Communiquer l'offre commerciale	- CE3.01 en élaborant une stratégie de communication en cohérence avec le mix - CE3.02 en utilisant les outils de la communication commerciale adaptés à la demande et aux contraintes de l'organisation - CE3.03 en produisant des supports de communication efficaces et qualitatifs - CE3.04 en respectant la réglementation en vigueur
Marketing digital	Gérer une activité digitale	- CE4.01 en sélectionnant les outils pertinents de recueil, traitement et analyse des données de masse - CE4.02 en développant une stratégie marketing digitale performante - CE4.03 en pilotant efficacement une offre digitale - CE4.04 en optimisant la relation client digitalisée - CE4.05 en assurant une logistique performante du e-commerce
E-business et entrepreneuriat	Développer un projet e-business	- CE5.01 en élaborant le document du modèle d'affaires décrivant la création et le partage de la valeur - CE5.02 en développant une vision stratégique partagée - CE5.03 en analysant de façon pertinente des documents et indicateurs financiers - CE5.04 en analysant d'un point de vue quantitatif et qualitatif les environnements spécifiques pour réussir un projet digital - CE5.05 en mobilisant des techniques adéquates pour passer de la créativité à l'innovation - CE5.06 en intégrant activement dans un projet collectif

Modalités d'organisation de la formation

Rythme d'alternance : 1 semaine à l'IUT / 1 semaine en entreprise

Modalité d'accueil pour le public en situation de handicap : <https://site.cfa-union.org/pages/handicap>

Modalités d'évaluation et de sanction du diplôme

Chaque ressource ou SAÉ est évaluée en contrôle continu. La note finale est obtenue par une combinaison d'épreuves écrites et orales (individuelles ou collectives).

Durée de la formation

2072 heures soit en BUT 1 : 777h, BUT 2 : 672h et en BUT 3 : 623h

Informations diverses :

Taux réussite N-1 : 100%

Taux BRUT (rupture) N-1 : 17 % en BUT 1, 20 % en BUT 2 et 0 % en BUT 3

Taux NET (abandon) N-1 : 39 % en BUT 1, 20 % en BUT 2 et 0 % en BUT 3

Formation en présentiel sous contrôle continu

Programme de la formation

Simplifié

Les compétences et les composantes essentielles

B.U.T. Techniques de commercialisation

Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

Une compétence est un « savoir-agir complexe », prenant appui sur la mobilisation et la combinaison efficaces d'une variété de ressources à l'intérieur d'une famille de situations » (Tardif, 2006). Les ressources désignent ici les savoirs, savoir-faire et savoir-être dont dispose un individu et qui lui permettent de mettre en oeuvre la compétence.

Marketing	Conduire les actions marketing	- CE1.01 en analysant avec des outils pertinents les contextes économiques, juridiques, commerciaux et financiers - CE1.02 en évaluant de manière adaptée les principaux acteurs de l'offre sur le marché - CE1.03 en quantifiant la demande et en appréciant le comportement du consommateur - CE1.04 en analysant avec les outils appropriés les compétences et les ressources de l'entreprise - CE1.05 en élaborant un mix adapté à la cible et positionné par rapport aux concurrents - CE1.06 en adoptant une posture citoyenne, éthique et écologique
Vente	Vendre une offre commerciale	- CE2.01 en respectant l'ordre des étapes de la négociation commerciale et une démarche éthique - CE2.02 en élaborant les documents commerciaux adaptés à la situation commerciale et dans le respect de la réglementation - CE2.03 en utilisant de façon efficace des indicateurs de performance fixés par l'organisation - CE2.04 en prospectant à l'aide d'outils adaptés - CE2.05 en adaptant sa communication verbale et non verbale à la situation commerciale
Communication commerciale	Communiquer l'offre commerciale	- CE3.01 en élaborant une stratégie de communication en cohérence avec le mix - CE3.02 en utilisant les outils de la communication commerciale adaptés à la demande et aux contraintes de l'organisation - CE3.03 en produisant des supports de communication efficaces et qualitatifs - CE3.04 en respectant la réglementation en vigueur
Marketing digital	Gérer une activité digitale	- CE4.01 en sélectionnant les outils pertinents de recueil, traitement et analyse des données de masse - CE4.02 en développant une stratégie marketing digitale performante - CE4.03 en pilotant efficacement une offre digitale - CE4.04 en optimisant la relation client digitalisée - CE4.05 en assurant une logistique performante du e-commerce
E-business et entrepreneuriat	Développer un projet e-business	- CE5.01 en élaborant le document du modèle d'affaires décrivant la création et le partage de la valeur - CE5.02 en développant une vision stratégique partagée - CE5.03 en analysant de façon pertinente des documents et indicateurs financiers - CE5.04 en analysant d'un point de vue quantitatif et qualitatif les environnements spécifiques pour réussir un projet digital - CE5.05 en mobilisant des techniques adéquates pour passer de la créativité à l'innovation - CE5.06 en s'intégrant activement dans un projet collectif

Blocs de compétences

Les niveaux de développement des compétences

B.U.T. Techniques de commercialisation

Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

Marketing	Vente	Communication commerciale	Marketing digital	E-business et entrepreneuriat
Niveau 1 Pour construire une offre commerciale simple	Niveau 1 Pour préparer l'entretien de vente	Niveau 1 Pour structurer un plan de communication		
Niveau 2 Pour construire une offre commerciale complexe ou innovante	Niveau 2 Pour mener un entretien de vente simple	Niveau 2 Pour élaborer un plan de communication	Niveau 1 Pour participer activement au projet digital	Niveau 1 Pour construire un projet e-business en tant que partie prenante active
Niveau 3 Pour construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activités	Niveau 3 Pour mener une vente complexe		Niveau 2 Pour développer le projet digital en tant qu'initiateur	Niveau 2 Pour construire un projet e-business en tant que responsable de projet ou d'entreprise

Compétence Marketing

B.U.T. Techniques de commercialisation

Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

Marketing	Conduire les actions marketing	- CE1.01 en analysant avec des outils pertinents les contextes économiques, juridiques, commerciaux et financiers - CE1.02 en évaluant de manière adaptée les principaux acteurs de l'offre sur le marché - CE1.03 en quantifiant la demande et en appréciant le comportement du consommateur - CE1.04 en analysant avec les outils appropriés les compétences et les ressources de l'entreprise - CE1.05 en élaborant un mix adapté à la cible et positionné par rapport aux concurrents - CE1.06 en adoptant une posture citoyenne, éthique et écologique
Situations professionnelles	en situation de développement d'un produit en situation de développement d'un service en situation de développement d'une activité non marchande	
Niveaux		Apprentissages critiques
Niveau 1 Pour construire une offre commerciale simple		- AC11.01 Analyser l'environnement d'une entreprise en repérant et appréciant les sources d'informations (fiabilité et pertinence) - AC11.02 Mettre en oeuvre une étude de marché dans un environnement simple - AC11.03 Choisir une cible et un positionnement en fonction de la segmentation du marché - AC11.04 Concevoir une offre cohérente et éthique en termes de produits, de prix, de distribution et de communication
Niveau 2 Pour construire une offre commerciale complexe ou innovante		- AC21.01 Diagnostiquer l'environnement en appréhendant les enjeux sociaux et écologiques - AC21.02 Mettre en oeuvre une étude de marché dans un environnement complexe - AC21.03 Mettre en place une stratégie marketing dans un environnement complexe - AC21.04 Concevoir un mix étendu pour une offre complexe
Niveau 3 Pour construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activités		- AC31.01 Mettre en place des outils de veille pour anticiper les évolutions de l'environnement - AC31.02 Elaborer une stratégie marketing dans un environnement instable (sanitaire, économique ou interne) - AC31.03 Faire évoluer l'offre à l'aide de leviers de création de valeur - AC31.04 Intégrer la RSE dans la stratégie de l'offre

Compétence Vente

B.U.T. Techniques de commercialisation

Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

Vente	Vendre une offre commerciale	- CE2.01 en respectant l'ordre des étapes de la négociation commerciale et une démarche éthique - CE2.02 en élaborant les documents commerciaux adaptés à la situation commerciale et dans le respect de la réglementation - CE2.03 en utilisant de façon efficace des indicateurs de performance fixés par l'organisation - CE2.04 en prospectant à l'aide d'outils adaptés - CE2.05 en adaptant sa communication verbale et non verbale à la situation commerciale
Situations professionnelles	en situation de vente en B to C en situation de vente en B to B	
Niveaux		Apprentissages critiques
Niveau 1 Pour préparer l'entretien de vente		- AC12.01 Préparer un plan de découverte qui permette de profiler le client et découvrir ses besoins - AC12.02 Concevoir un argumentaire de vente qui permette de proposer une solution adaptée aux besoins du client - AC12.03 Concevoir des OAV efficaces - AC12.04 Evaluer la performance commerciale au moyen d'indicateurs - AC12.05 Recourir aux techniques adaptées à la démarche de prospection - AC12.06 Recourir aux codes d'expression spécifiques et professionnels
Niveau 2 Pour mener un entretien de vente simple		- AC22.01 Convaincre en exprimant avec empathie l'offre en termes d'avantages personnalisés - AC22.02 Négocier le prix : défendre, valoriser l'offre en percevant les stratégies d'achat - AC22.03 Maîtriser les éléments juridiques et comptables de l'offre - AC22.04 Utiliser les OAV (feuille de calcul, supports d'argumentation...) à bon escient pour convaincre - AC22.05 Organiser le suivi de ses résultats pour gagner en performance au sein de l'équipe commerciale - AC22.06 Prendre en compte les enjeux de la fonction achat pour la performance économique de l'entreprise
Niveau 3 Pour mener une vente complexe		- AC32.01 Identifier les techniques d'achat employées par un acheteur professionnel - AC32.02 Elaborer des outils de gestion et de calcul efficaces (facture, échéancier, devis) pour la vente complexe - AC32.03 Maîtriser les codes propres à l'univers spécifique rencontré : achat, finance, industrie, international, etc

Compétence Communication commerciale

B.U.T. Techniques de commercialisation

Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

Communication commerciale	Communiquer l'offre commerciale	- CE3.01 en élaborant une stratégie de communication en cohérence avec le mix - CE3.02 en utilisant les outils de la communication commerciale adaptés à la demande et aux contraintes de l'organisation - CE3.03 en produisant des supports de communication efficaces et qualitatifs - CE3.04 en respectant la réglementation en vigueur
Situations professionnelles	en situation de communication de l'offre en tant qu'annonceur en situation de communication de l'offre en tant qu'agence de communication	
Niveaux		Apprentissages critiques
Niveau 1 Pour structurer un plan de communication		- AC13.01 Identifier les cibles et objectifs de communication en tenant compte de la cohérence du mix - AC13.02 Analyser de manière pertinente les moyens de communication commerciale (médias, hors médias, médias sociaux) - AC13.03 Elaborer des supports simples (imprimé Sans Adresse, affiches, dossier de sponsoring, ...) - AC13.04 Analyser les indicateurs post campagne (impact, efficacité)
Niveau 2 Pour élaborer un plan de communication		- AC23.01 Elaborer une stratégie de communication adaptée au brief agence - AC23.02 Etablir une stratégie de moyens en utilisant les indicateurs de choix des supports - AC23.03 Proposer un plan de com 360° en élaborant les supports et en veillant à leur efficacité - AC23.04 Mettre en œuvre une stratégie digitale : blog, réseaux sociaux, influenceurs, en mesurant leurs performances et en veillant à l'e-reputation.

Compétence Marketing digital

B.U.T. Techniques de commercialisation

Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

Marketing digital	Gérer une activité digitale	- CE4.01 en sélectionnant les outils pertinents de recueil, traitement et analyse des données de masse - CE4.02 en développant une stratégie marketing digitale performante - CE4.03 en pilotant efficacement une offre digitale - CE4.04 en optimisant la relation client digitalisée - CE4.05 en assurant une logistique performante du e-commerce
Situations professionnelles - en situation de déploiement d'une activité digitale en B to C - en situation de déploiement d'une activité digitale en B to B - en situation de déploiement d'une activité digitale tournée vers un bien - en situation de déploiement d'une activité digitale tournée vers un service		
Niveaux		
Niveau 1 Pour participer activement au projet digital	- AC24.01MDEE Mobiliser des indicateurs de performance en fonction du volume et de la variété des données - AC24.02MDEE Identifier les spécificités du marketing digital - AC24.03MDEE Utiliser un cahier des charges e-business - AC24.04MDEE Intégrer les spécificités du e-commerce - AC24.05MDEE Respecter le processus logistique	
Niveau 2 Pour développer le projet digital en tant qu'initiateur	- AC34.01MDEE Exploiter les données de masse en mobilisant les bons outils de traitement de l'information - AC34.02MDEE Mettre en oeuvre des spécificités du marketing digital - AC34.03MDEE Elaborer un cahier des charges e-business - AC34.04MDEE S'appuyer sur les indicateurs de performances pour améliorer la relation client - AC34.05MDEE Proposer des solutions adaptées aux spécificités de la chaîne logistique du e-commerce	

Compétence E-business et entrepreneuriat

B.U.T. Techniques de commercialisation

Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

E-business et entrepreneuriat	Développer un projet e-business	- CE5.01 en élaborant le document du modèle d'affaires décrivant la création et le partage de la valeur - CE5.02 en développant une vision stratégique partagée - CE5.03 en analysant de façon pertinente des documents et indicateurs financiers - CE5.04 en analysant d'un point de vue quantitatif et qualitatif les environnements spécifiques pour réussir un projet digital - CE5.05 en mobilisant des techniques adéquates pour passer de la créativité à l'innovation - CE5.06 en s'intégrant activement dans un projet collectif
Situations professionnelles - en situation de création d'entreprise - en situation de développement d'un projet au sein d'une organisation		
Niveaux		
Niveau 1 Pour construire un projet e-business en tant que partie prenante active	- AC25.01MDEE Concevoir un modèle d'affaires simplifié - AC25.02MDEE Analyser de façon pertinente la situation marché-entreprise grâce aux outils de diagnostic stratégique - AC25.03MDEE Analyser la situation financière d'une entreprise à partir des éléments de la comptabilité générale - AC25.04MDEE Identifier les éléments pertinents nécessaires à la réalisation du projet - AC25.05MDEE Utiliser les techniques de créativité individuelle et collective - AC25.06MDEE Contribuer à l'enrichissement d'un projet collectif	
Niveau 2 Pour construire un projet e-business en tant que responsable de projet ou d'entreprise	- AC35.01MDEE Concevoir un modèle d'affaires complet incluant les sources de valeur, les parties prenantes et les externalités - AC35.02MDEE Faire des préconisations grâce aux outils du diagnostic stratégique - AC35.03MDEE Elaborer les documents financiers nécessaires en tant que concepteur du business model - AC35.04MDEE Contrôler la conformité et la pertinence du modèle - AC35.05MDEE Choisir les techniques de créativité individuelle et collective adaptées - AC35.06MDEE Développer un projet de façon proactive	



CFA UNION

Planning d'alternance 2026 - 2027

BUT TC MDDE 3 ans- 3ème année- 2026-2027- IUT de Saint-Denis-

Cycle de Formation du .07/09/2026 Au 06/09/2027

août		septembre		octobre		novembre		décembre		janvier		février		mars		avril		mai		juin		juillet		août		septembre	
sam 01	mar 01			jeu 01	Étude	dim 01		mar 01	CPA	ven 01	Étude	lun 01	CPA	lun 01	CPA	jeu 01	CPA	sam 01		mar 01		jeu 01	Étude	dim 01		mer 01	CPA
dim 02	mer 02			ven 02	Étude	lun 02	CPA	mar 02	CPA	ven 02	Étude	lun 02	CPA	mar 02	CPA	ven 02	Étude	lun 02	CPA	mer 02		ven 02	Étude	lun 02	Étude	ven 02	CPA
lun 03	jeu 03			sam 03		mar 03	CPA	jeu 03	CPA	dim 03		mar 03	CPA	jeu 03	CPA	dim 03		mar 03	Étude	jeu 03	Étude	dim 03	Étude	mar 03	Étude	ven 03	CPA
mar 04	ven 04			dim 04	CPA	mer 04	CPA	ven 04	CPA	lun 04	CPA	jeu 04	CPA	ven 04	CPA	dim 04		mar 04	Étude	jeu 04	Étude	dim 04	Étude	mer 04	Étude	sam 04	CPA
mer 05	sam 05			lun 05	CPA	jeu 05	CPA	dim 05	CPA	mar 05	Étude	ven 05	CPA	jeu 05	CPA	lun 05	Étude	mar 05	Étude	sam 05	Étude	lun 05	Étude	jeu 05	Étude	dim 05	
jeu 06	dim 06			mar 06	CPA	ven 06	CPA	dim 06	CPA	mar 06	Étude	ven 06	CPA	dim 06	CPA	mar 06	Étude	jeu 06	Étude	dim 06	Étude	mar 06	Étude	ven 06	Étude	lun 06	CPA
ven 07	lun 07	CPA		mer 07	CPA	sam 07		lun 07	Étude	jeu 07	CPA	dim 07	CPA	mar 07	Étude	ven 07	Étude	mer 07	Étude	jeu 07	Étude	dim 07	Étude	mar 07	Étude	ven 07	
sam 08	mar 08	CPA		jeu 08	CPA	dim 08		mar 08	Étude	ven 08	CPA	lun 08	Étude	mar 08	Étude	jeu 08	Étude	sam 08	Étude	lun 08	Étude	mer 08	Étude	jeu 08	Étude	dim 08	Étude
dim 09	mer 09	CPA		ven 09	CPA	lun 09	Étude	mar 09	Étude	jeu 09	Étude	dim 09	CPA	mar 09	Étude	ven 09	Étude	mer 09	Étude	jeu 09	Étude	dim 09	Étude	mar 09	Étude	ven 09	CPA
lun 10	jeu 10	CPA		sam 10		mar 10	Étude	jeu 10	Étude	dim 10		mer 10	Étude	jeu 10	CPA	lun 10	Étude	mer 10	Étude	jeu 10	Étude	dim 10	Étude	mar 10	Étude	ven 10	
mar 11	ven 11	CPA		dim 11	CPA	lun 11	Étude	mar 11	Étude	jeu 11	Étude	dim 11	CPA	mar 11	Étude	ven 11	Étude	mer 11	Étude	jeu 11	Étude	dim 11	Étude	mar 11	Étude	ven 11	CPA
mer 12	sam 12			lun 12	Étude	jeu 12	Étude	dim 12	CPA	mar 12	Étude	ven 12	CPA	jeu 12	CPA	lun 12	CPA	mer 12	Étude	jeu 12	Étude	dim 12	Étude	mar 12	Étude	ven 12	CPA
dim 13	lun 13			mar 13	Étude	jeu 13	Étude	dim 13	CPA	mar 13	Étude	ven 13	CPA	jeu 13	CPA	lun 13	CPA	mer 13	Étude	jeu 13	Étude	dim 13	Étude	mar 13	Étude	ven 13	
ven 14	lun 14	Étude		mar 14	Étude	sam 14		lun 14	CPA	jeu 14	Étude	dim 14	CPA	mar 14	Étude	ven 14	CPA	mer 14	Étude	jeu 14	Étude	dim 14	Étude	mar 14	Étude	ven 14	CPA
sam 15	mar 15	Étude		jeu 15	Étude	dim 15		mar 15	CPA	ven 15	CPA	lun 15	CPA	lun 15	CPA	jeu 15	CPA	sam 15	Étude	lun 15	Étude	mer 15	Étude	jeu 15	Étude	dim 15	
dim 16	mer 16	Étude		ven 16	Étude	lun 16	CPA	mar 16	CPA	sam 16		lun 16	CPA	mar 16	CPA	ven 16	CPA	mer 16	Étude	jeu 16	Étude	dim 16	Étude	mar 16	Étude	ven 16	CPA
lun 17	jeu 17	Étude		sam 17		mar 17	CPA	jeu 17	CPA	dim 17		mer 17	CPA	jeu 17	CPA	lun 17	Étude	mer 17	Étude	sam 17	Étude	lun 17	Étude	jeu 17	Étude	dim 17	Étude
mar 18	ven 18	Étude		dim 18	Étude	lun 18	CPA	mar 18	CPA	ven 18	CPA	lun 18	CPA	jeu 18	CPA	lun 18	Étude	mer 18	Étude	jeu 18	Étude	dim 18	Étude	mar 18	Étude	ven 18	CPA
mer 19	sam 19			lun 19	CPA	jeu 19	CPA	sam 19	CPA	lun 19	CPA	mar 19	CPA	jeu 19	CPA	lun 19	Étude	mer 19	Étude	sam 19	Étude	lun 19	Étude	jeu 19	Étude	dim 19	
jeu 20	dim 20			mar 20	CPA	ven 20	CPA	dim 20		mer 20	CPA	jeu 20	CPA	sam 20		mar 20	Étude	jeu 20	Étude	dim 20	Étude	mar 20	Étude	ven 20	CPA	lun 20	
ven 21	lun 21	CPA		mer 21	CPA	sam 21		lun 21	Étude	jeu 21	CPA	dim 21	CPA	mar 21	CPA	jeu 21	CPA	lun 21	Étude	sam 21	Étude	lun 21	Étude	jeu 21	Étude	dim 21	Étude
sam 22	mar 22	CPA		jeu 22	CPA	dim 22		mar 22	Étude	ven 22	CPA	lun 22	Étude	mar 22	Étude	jeu 22	Étude	sam 22	Étude	lun 22	Étude	mer 22	Étude	jeu 22	Étude	dim 22	Étude
dim 23	mer 23	CPA		ven 23	CPA	lun 23	Étude	mar 23	Étude	sam 23		lun 23	Étude	mar 23	CPA	jeu 23	CPA	dim 23	CPA	mer 23	CPA	ven 23	CPA	lun 23	Étude	jeu 23	
lun 24	jeu 24	CPA		sam 24		mar 24	Étude	jeu 24	Étude	dim 24		mer 24	CPA	jeu 24	CPA	lun 24	CPA	mar 24	Étude	jeu 24	CPA	dim 24	CPA	mar 24	CPA	ven 24	
mar 25	ven 25	CPA		dim 25	CPA	lun 25	Étude	mar 25	Étude	sam 25		lun 25	Étude	mar 25	CPA	jeu 25	CPA	dim 25	CPA	mer 25	CPA	ven 25	CPA	lun 25	Étude	jeu 25	CPA
mer 26	sam 26			lun 26	Étude	jeu 26	Étude	sam 26		mar 26	CPA	jeu 26	CPA	lun 26	CPA	mar 26	Étude	jeu 26	Étude	sam 26	Étude	lun 26	Étude	jeu 26	Étude	dim 26	
jeu 27	dim 27			mar 27	Étude	jeu 27	Étude	dim 27		mer 27	CPA	jeu 27	CPA	lun 27	CPA	mar 27	Étude	jeu 27	Étude	sam 27	Étude	lun 27	Étude	jeu 27	Étude	dim 27	Étude
ven 28	lun 28	Étude		mer 28	CPA	sam 28		lun 28	Étude	jeu 28	CPA	dim 28		mer 28	CPA	jeu 28	CPA	lun 28	Étude	sam 28	Étude	lun 28	Étude	jeu 28	Étude	dim 28	Étude
sam 29	mar 29	Étude		jeu 29	Étude	dim 29		mar 29	CPA	jeu 29	CPA	lun 29	CPA	mar 29	Étude	jeu 29	CPA	sam 29	Étude	lun 29	Étude	mer 29	Étude	jeu 29	Étude	dim 29	Étude
dim 30	mer 30			ven 30	Étude	lun 30	CPA	mar 30	CPA	jeu 30	CPA	dim 30		mer 30	CPA	jeu 30	CPA	lun 30	Étude	mer 30	Étude	lun 30	Étude	jeu 30	Étude	dim 30	Étude
lun 31				mar 31		jeu 31		mar 31		jeu 31		dim 31		mer 31		jeu 31		lun 31	Étude	mer 31	Étude	lun 31	Étude	jeu 31	Étude	dim 31	Étude

MOYENS HUMAINS ET MATERIEL

- Equipe pédagogique : Sur demande

FICHE RNCP : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35354/>

FICHE RNCP : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41623/>