



**Commission de la formation et de la vie universitaire  
Séance du 16 décembre 2019**

Délibération n°7

Portant approbation de la **création du parcours « Conseiller de clientèle omnicanal » au sein de la licence professionnelle « Assurance, banque, finance : chargé de clientèle »**

*Vu le code de l'éducation, et notamment ses articles L613-1 et L712-6-1,  
Vu les statuts de l'université de Cergy-Pontoise,*

Considérant qu'un DU « Conseiller de clientèle, banque, assurance » avait été créé l'année précédente,

Considérant que ce projet de cursus doit être adapté suite à la réforme de la formation professionnelle,

Considérant par ailleurs que les banques se trouvent aujourd'hui face à une évolution majeure au niveau des compétences et des spécialisations recherchées,

Considérant que les diplômes doivent évoluer en fonction des besoins des entreprises,

Considérant que la formation proposée à ce jour nécessite des modifications pour accompagner les salariés et les managers dans l'évolution de leur métier,

Considérant que le parcours « Conseiller de clientèle omnicanal » au sein de la licence professionnelle « Assurance, banque, finance : chargé de clientèle » répondrait à cette nouvelle demande,

Après en avoir délibéré, la commission de la formation et de la vie universitaire :

**Vote**

Nombre de membres en exercice : 29

Nombre de membres présents : 7

Nombre de membres représentés : 6

Membres absents et non représentés : 16

Pour : 13

Contre : 0

Abstentions : 0

Non-participations : 0

**Article 1** : approuve la création du parcours « Conseiller de clientèle omnicanal » au sein de la licence professionnelle « Assurance, banque, finance : chargé de clientèle » pour une ouverture en janvier 2020. Le dossier de création est annexé à la présente délibération.

**Article dernier** : La présente délibération sera transmise à la rectrice de l'académie de Versailles, Chancelière des universités, et entrera en vigueur à compter de sa publication.

Le président de la commission  
de la formation et de la vie universitaire,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Patrick Courilleau', written over a horizontal line.

Patrick COURILLEAU

## DOSSIER CRÉATION DE FORMATION

---

Contact :

Direction Pilotage de l'offre de formation

Service Offre de formation [sof@ml.u-cergy.fr](mailto:sof@ml.u-cergy.fr)

Cheffe de service : Cristelle COLS (71 79)

## **SOMMAIRE DU DOSSIER**

**Fiche 1 : Description du projet**

**Fiche 2 : Équipe de formation**

**Fiche 3 : Maquette des enseignements et modalités de  
contrôle des connaissances**

**Fiche 4 : Estimation des coûts liés à la formation**

**Fiche 5 : Locaux**

## Fiche 1 : Description du projet

### A – Informations générales

Personne(s) responsable(s) du projet :

Linda AISSI

Type d'opération (*effacer les lignes inutiles*) :

\*Création d'une mention de diplôme national en licence professionnelle

\*Ajout d'un parcours de diplôme national en master

\*Formation soutenue par le comité de pilotage NCU : oui / non

\*Autre cas (*à préciser*) : Modification des MCC d'un Master en formation continue

Intitulé de la formation : *pour un diplôme national, préciser le domaine (ALL, DEG, SHS, STS), la mention et le ou les parcours*

1. Licence professionnelle Assurance Banque Finance, Parcours « conseiller de clientèle omnicanal »

2. Master Finance parcours Management Banque et Assurance (MBA) (avec deux spécialisations possibles pour les étudiants actuellement en M1, rentrée 2019)

3. Master Finance parcours Management Banque et Assurance, spécialisation Gestion de Patrimoine (Master à spécialisation unique à partir de la rentrée de Septembre 2020)

Niveau : *Bac + 1, Bac + 2...*

1. Bac+3

2. Bac+5

3. Bac+5

Composante de rattachement : *préciser le département pour l'IUT / l'UFR Sciences et techniques*

UFR ECO-Gestion

Date d'ouverture envisagée et calendrier prévisionnel de la formation : *donner une brève description et joindre le calendrier*

**La Licence professionnelle Assurance Banque Finance, Parcours « conseiller de clientèle omnicanal »** : Il s'agit là d'une formation continue qui se présente comme étant un parcours de formation adossé à une démarche VAE permettant de valider une licence professionnelle.

Le master Finance Parcours Management Banque et Assurance est ouvert uniquement en formation continue. Ce master a ouvert en septembre 2019 et pour le bon déroulement de la formation et pour répondre aux contraintes à laquelle nous sommes soumis en FC nous proposons de **modifier les MCC actuels**.

Le Master s'effectue en 2 ans et est constitué par une série de modules permettant d'apporter aux conseillers relation client en banque.

Des enseignements fondamentaux dans les domaines suivants :

- Environnement bancaire analyse et décisions
- Les métiers de la banque et de l'assurance
- Le traitement de l'information
- Techniques de commercialisation omnicanale
- Les fondamentaux en management

Mais aussi des approfondissements à travers les deux spécialisations :

Pour la spécialisation Manager d'Experts Banque

1. Approfondissement des enseignements de spécialisation :
2. Environnement bancaire analyse et décisions
3. Maîtrise du métier
4. Le management des équipes en CRC
5. Projet professionnel

Pour la spécialisation Conseiller Patrimonial Expert :

1. Approfondissement des enseignements de spécialisation
2. Environnement économique et juridique
3. Maîtrise du métier GP
4. Projet professionnel

Enfin, la deuxième version du **Master qui commencera Septembre 2020 ne gardera que la spécialisation conseiller patrimonial expert**.

Dates d'ouverture des formations :

1. La Licence professionnelle : 22 Janvier 2020
2. Le Master MBA : 25 Septembre 2019
3. Le Master à parcours unique : Septembre 2020

du 01/01/2020 au 31/12/2020

janvier		février		mars		avril		mai		juin		juillet		septembre		octobre		novembre		décembre	
M 01	S 01	D 01	L 01	M 01	V 01	L 01	J 01	M 01	S 01	L 01	J 01	M 01	S 01	L 01	J 01	D 01	M 01	S 01	L 01	M 01	
J 02	D 02	M 02	V 02	L 02	S 02	M 02	J 02	L 02	D 02	M 02	S 02	L 02	J 02	M 02	V 02	L 02	M 02	D 02	S 02	L 02	
V 03	M 03	J 03	L 03	S 03	M 03	D 03	V 03	M 03	J 03	L 03	S 03	M 03	D 03	V 03	L 03	M 03	J 03	M 03	D 03	S 03	
S 04	L 04	M 04	V 04	L 04	S 04	M 04	J 04	L 04	D 04	M 04	S 04	L 04	J 04	M 04	V 04	L 04	M 04	D 04	S 04	L 04	
D 05	M 05	J 05	L 05	S 05	M 05	D 05	V 05	M 05	J 05	L 05	S 05	M 05	D 05	V 05	L 05	M 05	J 05	M 05	D 05	S 05	
L 06	J 06	M 06	V 06	L 06	S 06	M 06	J 06	L 06	D 06	M 06	S 06	L 06	J 06	M 06	V 06	L 06	M 06	D 06	S 06	L 06	
M 07	D 07	M 07	J 07	L 07	S 07	M 07	V 07	M 07	J 07	L 07	S 07	M 07	D 07	V 07	L 07	M 07	J 07	M 07	D 07	S 07	
M 08	S 08	L 08	M 08	V 08	L 08	S 08	M 08	J 08	L 08	D 08	M 08	S 08	L 08	J 08	M 08	V 08	L 08	M 08	D 08	S 08	
J 09	D 09	M 09	V 09	L 09	S 09	M 09	J 09	L 09	D 09	M 09	S 09	L 09	J 09	M 09	V 09	L 09	M 09	D 09	S 09	L 09	
V 10	M 10	J 10	L 10	S 10	M 10	D 10	V 10	M 10	J 10	L 10	S 10	M 10	D 10	V 10	L 10	M 10	J 10	M 10	D 10	S 10	
S 11	L 11	M 11	V 11	L 11	S 11	M 11	J 11	L 11	D 11	M 11	S 11	L 11	J 11	M 11	V 11	L 11	M 11	D 11	S 11	L 11	
D 12	M 12	J 12	L 12	S 12	M 12	D 12	V 12	M 12	J 12	L 12	S 12	M 12	D 12	V 12	L 12	M 12	J 12	M 12	D 12	S 12	
L 13	J 13	M 13	V 13	L 13	S 13	M 13	J 13	L 13	D 13	M 13	S 13	L 13	J 13	M 13	V 13	L 13	M 13	D 13	S 13	L 13	
M 14	D 14	M 14	J 14	L 14	S 14	M 14	V 14	M 14	J 14	L 14	S 14	M 14	D 14	V 14	L 14	M 14	J 14	M 14	D 14	S 14	
M 15	S 15	L 15	M 15	V 15	L 15	S 15	M 15	J 15	L 15	D 15	M 15	S 15	L 15	J 15	M 15	V 15	L 15	M 15	D 15	S 15	
J 16	D 16	M 16	V 16	L 16	S 16	M 16	J 16	L 16	D 16	M 16	S 16	L 16	J 16	M 16	V 16	L 16	M 16	D 16	S 16	L 16	
V 17	M 17	J 17	L 17	S 17	M 17	D 17	V 17	M 17	J 17	L 17	S 17	M 17	D 17	V 17	L 17	M 17	J 17	M 17	D 17	S 17	
S 18	L 18	M 18	V 18	L 18	S 18	M 18	J 18	L 18	D 18	M 18	S 18	L 18	J 18	M 18	V 18	L 18	M 18	D 18	S 18	L 18	
D 19	M 19	J 19	L 19	S 19	M 19	D 19	V 19	M 19	J 19	L 19	S 19	M 19	D 19	V 19	L 19	M 19	J 19	M 19	D 19	S 19	
L 20	J 20	M 20	V 20	L 20	S 20	M 20	J 20	L 20	D 20	M 20	S 20	L 20	J 20	M 20	V 20	L 20	M 20	D 20	S 20	L 20	
M 21	D 21	M 21	J 21	L 21	S 21	M 21	V 21	M 21	J 21	L 21	S 21	M 21	D 21	V 21	L 21	M 21	J 21	M 21	D 21	S 21	
M 22	S 22	L 22	M 22	V 22	L 22	S 22	M 22	J 22	L 22	D 22	M 22	S 22	L 22	J 22	M 22	V 22	L 22	M 22	D 22	S 22	
J 23	D 23	M 23	V 23	L 23	S 23	M 23	J 23	L 23	D 23	M 23	S 23	L 23	J 23	M 23	V 23	L 23	M 23	D 23	S 23	L 23	
V 24	M 24	J 24	L 24	S 24	M 24	D 24	V 24	M 24	J 24	L 24	S 24	M 24	D 24	V 24	L 24	M 24	J 24	M 24	D 24	S 24	
S 25	L 25	M 25	V 25	L 25	S 25	M 25	J 25	L 25	D 25	M 25	S 25	L 25	J 25	M 25	V 25	L 25	M 25	D 25	S 25	L 25	
D 26	M 26	J 26	L 26	S 26	M 26	D 26	V 26	M 26	J 26	L 26	S 26	M 26	D 26	V 26	L 26	M 26	J 26	M 26	D 26	S 26	
L 27	J 27	M 27	V 27	L 27	S 27	M 27	J 27	L 27	D 27	M 27	S 27	L 27	J 27	M 27	V 27	L 27	M 27	D 27	S 27	L 27	
M 28	D 28	M 28	J 28	L 28	S 28	M 28	V 28	M 28	J 28	L 28	S 28	M 28	D 28	V 28	L 28	M 28	J 28	M 28	D 28	S 28	
M 29	S 29	L 29	M 29	V 29	L 29	S 29	M 29	J 29	L 29	D 29	M 29	S 29	L 29	J 29	M 29	V 29	L 29	M 29	D 29	S 29	
J 30	D 30	M 30	V 30	L 30	S 30	M 30	J 30	L 30	D 30	M 30	S 30	L 30	J 30	M 30	V 30	L 30	M 30	D 30	S 30	L 30	
V 31	M 31	J 31	L 31	S 31	M 31	D 31	V 31	M 31	J 31	L 31	S 31	M 31	D 31	V 31	L 31	M 31	J 31	M 31	D 31	S 31	

G1  
 Soutenances modifiables en fonction des vacances 20-21 et du jury

25 jours de cours + 5 jours de soutenances

## Nombre d'étudiants attendus :

1. 25 étudiants
2. + 25 étudiants
3. 24 étudiants

## Localisation de la formation :

1. Les locaux de la SG CRC de la SG au 123 Rue Salvador Allende 92000 Nanterre
2. Site Gennevilliers de l'UCP
3. Site Gennevilliers de L'UCP

## **B – Justification du projet**

## Motivation du projet :

Dans le cadre de l'AMI et en s'appuyant sur les préconisations du rapport Germinet, nous sommes amenés à construire une offre de Formation adaptées aux besoins des entreprises et de répondre aux demandes spécifiques des entreprises partenaires. De même dans le cadre du rôle incarné par l'Université en tant qu'agent de la transformation sociale et économique, nous avons pour mission d'accompagner les entreprises à faire évoluer, voire transformer leurs pratiques managériales.

Pour répondre aux besoins des salariés dans le secteur bancaire à savoir valoriser leurs compétences et leur métier d'une part et les accompagner dans l'acquisition des compétences les plus sollicitées dans le secteur d'autre part nous avons proposé un processus de formation en deux temps sur 3 ans dans le domaine de la Finance et plus précisément sur le métier du conseil client Banque et Assurance. Nous avons créé un DU « Conseiller de Clientèle Banque Assurance Omnicanal » niveau Bac +3 et un Master finance avec un Parcours Management Banque et Assurance. En outre, ce master offre la possibilité sur deux spécialisations : la première serait « Manager d'expert Banque » et la deuxième « Conseiller patrimonial expert ».

Il s'avère que l'UFR Eco Gestion a pour intérêt de développer la Licence professionnelle Assurance, banque, finance : chargé de clientèle parcours Conseiller de clientèle de particuliers multicanal et de l'étendre éventuellement à la formation continue. Dans ce contexte nous proposons de créer un parcours spécifique de cette licence qui sera dédié à la formation continue et qui aura pour objectif de préparer les candidats à une reprise d'étude à travers une licence qui sera validée en VAE Hybride. Cette VAE hybride a pour avantage de conforter les candidats dans leurs acquis et les accompagner dans un processus de remise en question au niveau des compétences nécessaires pour prétendre à un poste de cadre et à un master en Finance.

La deuxième partie du parcours était portée par le Master Finance : Parcours Management Banque et Assurance. Dans le cadre de ce master deux spécialisations sont possibles : la première étant « Manager d'expert Banque » et la deuxième « Conseiller patrimonial expert ». Les postes de managers étant limités dans ce secteur et la demande est largement plus importante au niveau des conseillers clientèle expert en gestion de patrimoine il nous semble judicieux de limiter le master pour les prochaines promotions à une spécialisation unique à savoir : « Conseiller Patrimonial expert »

Enfin, et une fois que nous avons mieux apprivoisé le public concerné nous proposons d'apporter quelques modifications au niveau de l'enchaînement des modules ainsi qu'au niveau des méthodes d'évaluation du master MBA qui a ouvert en septembre 2019.

## Public visé :

Dans un premier temps il s'agit d'une formation intra-entreprise et plus précisément avec un partenariat avec la Société Générale. Cependant la formation est proposée avec un

programme très générale ce qui permet d'intégrer tout salarié de banque souhaitant acquérir un diplôme Universitaire permettant de valider ses acquis en expérience professionnelle et intégrer des notions de bases en finance bancaire et dans le domaine du conseil banque omnicanal.

### Insertion professionnelle : *préciser les principaux débouchés et métiers auxquels peut mener la formation*

- Conseiller de clientèle expert
- Conseiller de clientèle spécialisé en gestion de patrimoine
- Managers conseillers banque

### Liens avec le monde socio-économique :

La formation est à l'origine une réponse à un besoin économique et social. Elle répond plus spécifiquement à une demande d'un partenaire important pour l'université.

Partenaires éventuels : *administrations, associations, CFA, entreprises, établissements français ou étrangers, fondations...*

Société Générale

### Bref historique des liens avec le ou les partenaires :

### Étude de la concurrence et positionnement au regard de l'offre de formation de l'UCP :

### Points forts ou spécifiques :

## **C – Informations à caractère pédagogique**

Organisation de la formation : *schéma général, portails, mutualisation des parcours types, articulation M1/M2 pour les masters, part du socle commun...*

<p>Licence professionnelle Assurance Banque Finance, Parcours « conseiller de clientèle omnicanal »</p>	<p>Master finance avec un Parcours Management Banque et Assurance <i>Avec Deux spécialisations possibles :</i> SP : MANAGER D'EXPERT BANQUE SP : CONSEILLER</p>	<p>Master finance avec un Parcours Management Banque et Assurance <u>SP : conseiller patrimonial expert</u></p>
<p>Janvier 2020</p>	<p>Septembre 2019</p>	<p>Septembre 2020</p>

Quelles compétences la formation permet-elle d'acquérir ?

Modalités de recrutement des étudiants : *préciser s'il s'agit d'une étude de dossier, d'un entretien de sélection, d'un examen d'entrée...*

Modalités d'inscription :

Formation continue

La formation met-elle en œuvre des pédagogies innovantes ?  
*Si oui, détailler les pédagogies innovantes mises en œuvre*

La formation propose-t-elle des enseignements à distance ? *Si oui, préciser la proportion du nombre d'heures correspondant à des enseignements à distance*

Modalités d'évaluation des enseignements :

Contrôle continu majoritaire avec un contrôle terminal pour un projet professionnel

Taux de mutualisation des enseignements avec des enseignements existants : *préciser la proportion du nombre d'heures correspondant à des mutualisations avec des enseignements existants*

## **D – Rayonnement de la formation**

Liens avec la recherche : *pour les masters, préciser le nom de l'unité (ou des unités) de recherche à laquelle (auxquelles) la formation est adossée*

### THEMA

Internationalisation : *cours en langue étrangère, étudiants étrangers entrants...*

Pour une formation internationale (double diplôme ou formation délocalisée), en quoi le projet s'inscrit-il : dans la stratégie internationale de l'UCP ? dans la stratégie d'internationalisation de la composante ?

Actions de communication envisagées pour promouvoir la formation :

A ce jour seul notre partenaire Société Générale a mis en place des actions de communications pour promouvoir la formation en tant que formation intra en collaboration avec l'UCP. Arrivée au lancement de la deuxième promotion de la formation il nous semble opportun de lancer une large action de communication pour atteindre un public autre que les salariés actuels de la SG. Notre objectif est d'intégrer nos anciens de la LPI Banque Assurance et donc lancer une action de communication à travers les alumines. De même, nous souhaitons communiquer autour de ce projet sur le site de l'UCP dans le cadre de la FTLV et enfin un communiqué de presse dans les médias les plus spécialisés est envisagé pour le mois de Décembre 2019.

**Fiche 2 : Équipe de formation**  
**Licence professionnelle Assurance Banque Finance, Parcours « conseiller de clientèle omnicanal »**

**Enseignant responsable du projet : Linda BEN FEKIH AISSI**

**Équipe pédagogique :**

Nom	Titre et fonction	Établissement ou entreprise de rattachement	Composante d'appartenance UCP	Nombre d'heures prévisionnel	Enseignements dispensés
Steaphan Jérôme	PRAG	UCP	UFR Eco gestion	28h	Mathématique et statistique pour la finance
GUGUEN Simon	MCF	UCP	UFR Eco gestion	35h	Comptabilité et analyse financière
GUERIN Christophe	Vacataire	CFA Difcam		28h	- Risques bancaires évaluation des entreprises - Fiscalité B to C -Fiscalité patrimoniale -Gestion du patrimoine
Marguier Anne-Sophie	Enseignante	UCP	UFR Eco gestion	7h	Techniques de prospection omnicanale
AISSI Linda	MCF RF	UCP	UFR Eco gestion	16h	- Techniques d'expression (méthodo VAE) - Fondamentaux du management
MISSAKIAN Sandrine	Consultante	extérieure		7h	Marketing, E-Marketing et CRM
Yannick Perrier (extérieur)	consultant	extérieur		7h	Communication & culture
Guaelle Marzin	Vacataire	extérieure		28h	Anglais commercial
La formation nécessite-t-elle une prestation spécifique ?					
	Discipline	Type (prestation, vacation, accès EAD)	Volume HETD prévisionnel	Pondération (CM, TP, TD, conférence)	Taux ou montant (CM, TP, TD, 2*CM)
Suivis de VAE			25 * 15	TD	375
Jury de VAE			3*2* 25	TD	150

**Apport des représentants du monde socioprofessionnel à la formation :** *préciser la part du volume horaire d'enseignement dédié à l'intervention de ces représentants*

**Personnel de soutien à la formation et modalités d'organisation de ce soutien :** *il s'agit du personnel non-enseignant qui vient en appui aux enseignants de la formation (ingénierie pédagogique, secrétariat pédagogique, tutorat ...)*

**Conseil de perfectionnement :** *prévoyez-vous un conseil de perfectionnement spécifique pour cette formation ou sera-t-elle rattachée à un conseil de perfectionnement existant (si oui, lequel) ?*

**Fiche 3 : Maquette des enseignements et modalités de contrôle des connaissances  
Licence professionnelle Assurance Banque Finance, Parcours « conseiller de clientèle  
omnicanal »**

<b>LP ABF PARCOURS : CONSEILLER DE CLIENTELE OMNICANAL</b>	<b>Nbre d'heures Université</b>	<b>UCP</b>	<b>VAE</b>	<b>INTERVENANTS</b>
<b>UE 1 - METIERS ET COMPETENCES BANCAIRES</b>	<b>84</b>			
Mathématiques et statistiques pour la finance	28	x		M. Stephan (Prag UCP)
Marchés financiers 1			x	
Comptabilité et analyse financière	28	x		M. Gueguen (MCF UCP)
Opérations et gestion bancaires			x	
Gestion des assurances			x	
Qualité et taux de service bancaire			x	
Droit bancaire : réglementation et supervision			x	
Droit des assurances			x	
Fiscalité B to C	7	x		M.Guerin (exterieur)
Risques bancaires Évaluation des entreprises	7	x		M.Guerin (exterieur)
Politique de financement			x	M. Gueguen
Fiscalité patrimoniale	7	x		C. Guerin (CFA difcam)
Gestion du patrimoine	7	x		Guerin (intervenant exterieur)
AMF			x	
<b>UE 2 - GESTION DE LA RELATION CLIENT BANCAIRE</b>	<b>66</b>			
Communication & culture	7	x		Yannick Perrier (extérieur)
Techniques d'expression (méthode VAE)	8	x		I.Aissi (MCF UCP)
Marketing- E-marketing et CRM	8	x		S. Missakian (exterieur)
Techniques de prospection commerciale Omnicanal	7	x		A.S. Marguier (enseignante UCP)
Vente et négociation à distance			x	
Fondamentaux du management	8	x		I. Aissi (MCF UCP)
Qualité de service en banque			x	
Outils informatiques pour financiers			x	
Anglais commercial	14*2=28	x		G. Marzin (extérieur)
<b>UE 3 - SE PROFESSIONNALISER</b>				
Dossier Professionnel (VAE)				(Accompagnement individualisé) *
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>150</b>			

## **Modalités de contrôle des connaissances :**

\* La licence sera validée par une VAE : une équipe d'encadrant va être formé pour accompagner les candidats à la rédaction de leurs VAE. Pour ce suivis un volume horaire de 15h/candidat sera assuré par ces tuteurs.

L'unique moyen de valider la licence est de valider le dossier de VAE qui est évalué à l'écrit et à l'orale à travers une soutenance en la présence d'un Jury de VAE. De même la validation de cette VAE est une condition nécessaire pour accéder aux 2 années de Master.

- VAE écrit : évaluée à travers la note d'écrit du rapport de VAE
- VAE oral : évaluée à travers la soutenance orale de la VAE
- La licence est validée par une moyenne  $>10$  des deux notes de VAE
- La VAE est soumise à la réglementation nationale de toute VAE avec possibilité d'avoir une validation totale et une validation partielle.
- Des mentions peuvent être attribuées : 12/20 Mention assez bien, 14/20 Mention bien, 16/20 Mention très bien

## Fiche 4 : Estimation des coûts liés à la formation

### Licence professionnelle Assurance Banque Finance, Parcours « conseiller de clientèle omnicanal »

COMPOSANTE	Eco Gestion	DU SUR 1 AN	maquette de 150h présentiel sur 1 ans					
<b>Données spécifiques de la composante</b>					<b>Comptes de la formation</b>			
Coût fonctionnement pilotage Formation composante / étudiant	343							
<b>Données spécifiques formation</b>								
nb apprentis	0	25			Produits		Charges	
nb étudiants FI	0				recettes FA brutes	-	HTD de la formation	43 085
nb stagiaires FC individuels					recettes FC	165 000	HTD référentiel suivi	68 082
nb stagiaires FC entreprise	25				Participation établissement	-	HTD référentiel direction	9 968
nb jours besoin salle/année	0		coeff. Paiement cours			HTD référentiel voyage	-	
nb HTD de la formation	300			2	Montant TA affecté à la formation	-	Coût immobilier	2 640
nb HTD référentiel suivi d'un apprenti	21	sur 1 AN	suivis + jury		Autres recettes (conventions, etc.)	-	Coût fonctionnement services	16 250
nb HTD référentiel suivi total apprentis	525						Coût fonctionnement pilotage composante	8 575
nb HTD référentiel direction	50						dépenses pédagogiques	100
nb HTD référentiel voyage d'étude							Fonds de développement	-
recette CFA/apprenti							Intéressement EC/E	-
Autres recettes (conventions, etc.)	0							
	maquette réelle	réf suivi	réf direction	réf voyage				
part des enseignants titulaires	180	263	50		répartition sur la maquette/	sur le suivi	info coût DU 1 an	5 948
part des enseignants vacataires	120	263			60%	50%		
total HTD	300	525	50	0	40%	50%		
Montant TA affecté à la formation								

Données établissement :							Hypothèses :		sur 1 ans	
coût HTD enseignant titulaire*		199					recette stagiaire FC individuel	1 700		
coût HTD enseignant vacataire		60					recette stagiaire FC entreprise	6 600		donnée UCP
*titulaire = tout enseignant hors vacataires							Participation UCP /étudiant	4 727		
							Fonds de développement	1,5%		donnée UCP
							Intéressement EC	1,5%		
type de salle		coût /j								
labo de langues	sans catégorie de salle	76					Part MS titulaires service	75%		donnée UCP
salle informatique	< 15 places	53					Part MS titulaires H comp	25%		
	> 15 places	88								
salle TD + Amphi	< 30 places	88					Part MS BIATS sur ressources UCP	85%		donnée
	30 à 50 places	117					Part MS BIATS sur ressources propres	15%		composante
	50 à 100 places	219								
	100 à 250 places	292								
salle TP	> 250 places (amphi)	657								
	< 10 places	53								
	10 à 30 places + FabLab	88								
	> 30 places	152								
Coût fonctionnement services /étudiant		650								sur 1 ans
composantes	LSH	LEI	Droit-IPAG	EG	ST	IUT				
coût fctt Formation / étudiant FI	346	402	321	343	491	914				
coeff FI / FA dans fctt composante		1								

type de salle		journées utilisées
<b>labo de langues</b>	sans catégorie de salle	0
<b>salle informatique</b>	< 15 places	0
	> 15 places	0
<b>salle TD + Amphi</b>	< 30 places	30
	30 à 50 places	0
	50 à 100 places	0
	100 à 250 places	0
	> 250 places (amphi)	0
<b>salle TP</b>	< 10 places	0
	10 à 30 places, FabLab	0
	> 30 places	0
<b>Total toutes salles confondues</b>		0
<b>dépenses pédagogiques</b>	<b>montant en €</b>	
location salles		
achat matériel (CESIM)		
x	100	
y		
<b>total dépenses pédagogiques</b>	<b>100</b>	

## Fiche 2 : Équipe de formation

### ***PROGRAMME DU MASTER FINANCE : PARCOURS MANAGEMENT BANQUE ET ASSURANCE***

<i>1<sup>ère</sup> année Master : Tronc Commun</i>	N d'heures Université	Coéf	ECTS	Intervenants
<b>UE 1 - AGIR SUR SON ENVIRONNEMENT</b>	<b>196</b>		<b>38</b>	
Marchés financier 2	21	2	2	Ch. Guerin
Mathématique financière 2	21	4	4	Jérôme Stephan
Analyse financière 2	28	4	4	Simon Gueguen
Stratégie d'entreprise	21	4	4	Linda Aissi
Les métiers de la banque et de l'assurance	7	3	3	Ariel Sidleski
Expression, communication omnicanale	7	3	3	Aziza Benrahal
Économie générale et Financière (observatoire des métiers de la banque)	14	3	3	Matthieu Goff
Communication omnicanale-Web/Tchat/Téléphone/face à face (b)	SG	T	T	SG
La qualité de service omnicanal et analyse des indicateurs	12	3	3	Linda/Bruno Iksil
Marketing bancaire (CRM- E. Marketing- Réseaux sociaux)	16	3	3	Sandrine Missakian
Marketing de l'agence bancaire (analyse SWOT/Opportunité)	21	4	4	Virginie Lacroix
Communication pro et tarification	7	3	3	Linda/Bruno Iksil
Anglais économique et financier	21	2	2	MAGALI NOEL- LINNEMER/ Thierry Simon

<b>UE 2 - DEVELOPPER SES PERFORMANCES COMMERCIALES</b>	<b>56</b>		<b>14</b>	
Techniques de prospection commerciale omnicanale-2-	14	3	3	AS.Marguier
Vente/négociation-multicanal 2-	14	3	3	AS.Marguier
La gestion des conflits (relation client)	7	2	2	Aziza Ben Rahal
Pack Office- outils de communication commerciale	14	3	3	Julien Savry
Techniques de négociation	7	3	3	ASMarguier
<b>UE 3 - MAITRISER L'ORGANISATION INTERNE</b>	<b>28</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	
Théories des organisations	7	2	2	Aissi Linda
Gestion des ressources Humaines	7	2	2	Aissi Linda
Management d'équipe	7	2	2	Aziza Ben Rahal
Droit du travail	7	2	2	Linda/Bruno Iksil
<b>TOTAL HEURES PROGRAMME FFP</b>				
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>280</b>			
<i>2<sup>ème</sup> année Master BANQUE ASSURANCE : Spécialisation « CONSEILLER PATRIMONIAL EXPERT »</i>	<b>Nbre d'heures Université</b>	<b>ECTS</b>	<b>Coeff</b>	<b>Intervenants</b>
<b>UE 4 -TRAITER L'INFORMATION</b>	<b>84</b>		<b>20</b>	
Les produits bancaires et non-bancaires		T	T	SG
La banque à distance- intégrer une démarche Omnicanale	14	3	3	
Activités d'assurance	7	2	2	
Fiscalité du particulier et des entreprises	14	3	3	
Droit des entreprises en difficulté	7	3	3	

Droit pénal des affaires	14	3	3	
Environnement international bancaire	7	3	3	
Gestion et développement du portefeuille clients (SWOT/Opportunité d'affaires)	14	3	3	
<b>UE 5- MAITRISE DE L'ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE ET JURIDIQUE</b>	<b>63</b>		<b>10</b>	
Droit et fiscalité des clients VIP BG et Patrimoniaux	7	1	1	
Entrepreneuriat et TPE	14	2	2	
Évaluation d'entreprise	14	3	3	
Risques et conformité	7	1	1	
Contentieux du financement	7	1	1	
Introduction à la Cyber sécurité	7	1	1	
Introduction à l'Intelligence artificielle	7	1	1	
<b>UE 6 - MAITRISE DU METIER</b>	<b>70</b>		<b>20</b>	
Risques et Garanties	7	3	3	
Maîtrise des risques opérationnels	7	3	3	
Spécialisation assurance	7	3	3	
Transmission du patrimoine/ Gestion des successions	14	3	3	
Évaluation d'entreprise	14	3	3	
Vente et négociation multicanal- b to c et b to b (moins 1,5M) des produits bancaires-3-	7	2	2	
Gestion de patrimoine	14	3	3	
<b>UE 7 - SE PROFESSIONNALISER</b>	<b>3</b>		<b>10</b>	

Le projet professionnel	3	10	10	
<b>TOTAL HEURES PROGRAMME FFP</b>				
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>220</b>			
<i>2<sup>ème</sup> année Master BANQUE ASSURANCE : Spécialisation « MANAGER D'EXPERT BANQUE »</i>	<b>Nbre d'heures Université</b>	<b>ECTS</b>	<b>Coeff</b>	<b>Intervenants</b>
<b>UE 4 -TRAITER L'INFORMATION</b>	<b>84</b>		<b>20</b>	
Les produits bancaires et non-bancaires		T	T	SG
La banque à distance- intégrer une démarche Omnicanale	14	3	3	
Activités d'assurance	7	2	2	
Fiscalité du particulier et des entreprises	14	3	3	
Droit des entreprises en difficulté	7	3	3	
Droit pénal des affaires	14	3	3	
Environnement international bancaire	7	3	3	
Gestion et développement du portefeuille clients (SWOT/Opportunité d'affaires)	14	3	3	
<b>UE 5- MAITRISE DE L'ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE ET JURIDIQUE</b>	<b>63</b>		<b>10</b>	
Droit et fiscalité des clients VIP BG et Patrimoniaux	7	1	1	
Entrepreneuriat et TPE	14	2	2	
Évaluation d'entreprise	14	3	3	
Risques et conformité	7	1	1	
Contentieux du financement	7	1	1	
Introduction à la Cyber sécurité	7	1	1	

Introduction à l'Intelligence artificielle	7	1	1	
<b>UE 6 - MAITRISE DU METIER</b>	<b>70</b>		<b>20</b>	
Vente et négociation-Omnicanal- B to C et B to B VIP et closing-3	7	3	3	
Techniques de négociation	7	2	2	
Le management par objectifs	7	3	3	
Management des équipes commerciales	7	3	3	
Risques psychosociaux	14	3	3	
Conduite de changement	14	3	3	
Gestion de projet	14	3	3	
<b>UE 7 - SE PROFESSIONNALISER</b>	<b>3</b>		<b>10</b>	
Le projet professionnel	3	10	10	
<b>TOTAL HEURES PROGRAMME FFP</b>				
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>220</b>			

**Fiche 3 : Maquette des enseignements et modalités de contrôle des connaissances**  
Années universitaires 2019-2021

**MASTER**  
Droit Economie et Gestion  
**Mention Finance Parcours Management Banque et Assurance**  
Finalité professionnelle  
**Formation continue**

Cadre réglementaire : Arrêté du 25 avril 2002 relatif au diplôme national de master

<http://www.amue.fr/formation-vie-de-letudiant/metier/articles/article/arrete-relatif-au-diplome-national-de-master/>

**Année 1 Parcours Management Banque et Assurance (Tronc Commun)= 60 crédits**

Unités d'enseignements (Descriptif détaillé : EC et matières)	Crédits	Coefficients	1 <sup>ère</sup> session : nature et poids des épreuves (E, O ; CC, CT)	2 <sup>ème</sup> session : mode de prise en compte (1)
<b>UE 1 - AGIR SUR SON ENVIRONNEMENT</b>	<b>38</b>			
Marchés financier 2	2	2	CT 100%	CT 100%
Mathématique financière 2	4	4	CT 100%	CT 100%
Analyse financière 2	4	4	CT 100%	CT 100%
Stratégie d'entreprise	4	4	CT 100%	CT 100%
Les métiers de la banque et de l'assurance	3	3	CT 100%	CT 100%
Expression, communication omnicanale	3	3	CT 100%	CT 100%
Economie générale et Financière (observatoire des métiers de la banque)	3	3	CT 100%	CT 100%
Communication omnicanale- Web/Tchat/Téléphone/face à face (b)	T	T	SG	SG
La qualité de service omnicanal et analyse des indicateurs	3	3	CT 100%	CT 100%
Marketing bancaire (CRM, E-Marketing, Reseaux sociaux)	3	3	CT 100%	CT 100%
Marketing de l'agence bancaire (analyse SWOT/Opportunité)	4	4	CT 100%	CT 100%

Communication pro et tarification	3	3	CT 100%	CT 100%
Anglais économique et financier	2	2	CT 100%	CT 100%
<b>UE 2 - DEVELOPPER SES PERFORMANCES COMMERCIALES</b>	<b>14</b>			
Techniques de prospection commerciale omnicanale-2-	3	3	CT 100%	CT 100%
Vente/négociation-multicanal 2-	3	3	CT 100%	CT 100%
La gestion des conflits (relation client) (b)	2	2	SG	SG
Pack Office- outils de communication commerciale	3	3	CT 100%	CT 100%
Techniques de négociation	3	3	CT 100%	CT 100%
<b>UE 3- MAITRISER L'ORGANISATION INTERNE</b>	<b>8</b>			
Théories des organisations	2	2	CT 100%	CT 100%
Gestion des ressources Humaines	2	2	CT 100%	CT 100%
Management d'équipe	2	2	CT 100%	CT 100%
Droit du travail	2	2	CT 100%	CT 100%

(a) Les candidats ont tous une expérience en banque de 3 à 7 ans. La connaissance des produits bancaires et non bancaires est validée par l'entreprise.

**Année 2 Parcours Management Banque et Assurance, Spécialisation : CONSEILLER PATRIMONIAL EXPERT = 60 crédits**

Unités d'enseignements (Descriptif détaillé : EC et matières)	Crédits	Coefficients	1 <sup>ère</sup> session : nature et poids des épreuves (E, O ; CC, CT)	2 <sup>ème</sup> session : mode de prise en compte (1)
<b>UE 4 -TRAITER L'INFORMATION</b>	<b>20</b>			
Les produits bancaires et non-bancaires (a)	T	T	SG	SG
La banque à distance- intégrer une démarche Omnicanale	3	3	CT 100%	CT 100%
Activités d'assurance	2	2	CT 100%	CT 100%

Fiscalité du particulier et des entreprises	3	3	CT 100%	CT 100%
Droit des entreprises en difficulté	3	3	CT 100%	CT 100%
Droit pénal des affaires	3	3	CT 100%	CT 100%
Environnement international bancaire	3	3	CT 100%	CT 100%
Gestion et développement du portefeuille clients (SWOT/Opportunité d'affaires)	3	3	CT 100%	CT 100%
<b>UE 5- MAITRISE DE L'ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE- JURIDIQUE et INFORMATIQUE</b>	<b>10</b>			
Droit et fiscalité des clients VIP BG et Patrimoniaux	1	1	CT 100%	CT 100%
Entrepreneuriat et TPE	3	2	CT 100%	CT 100%
Risques opérationnels et conformité	2	2	CT 100%	CT 100%
Contentieux du financement	2	1	CT 100%	CT 100%
Introduction à la Cyber sécurité	1	1	CT 100%	CT 100%
Introduction à l'Intelligence artificielle	1	1	CT 100%	CT 100%
<b>UE 6- MAITRISE DU METIER</b>	<b>20</b>			
Risques et Garanties	3	3	CT 100%	CT 100%
Maîtrise des risques opérationnels	3	3	CT 100%	CT 100%
Spécialisation assurance	3	3	CT 100%	CT 100%
Transmission du patrimoine/ Gestion des successions	3	3	CT 100%	CT 100%
Vente et négociation multicanal- B to C et B to B (moins 1,5M) des produits bancaires-3-	3	3	CT 100%	CT 100%
Évaluation d'entreprise	2	2	CT 100%	CT 100%
Gestion de patrimoine	3	3	CT 100%	CT 100%
<b>UE 7 - SE PROFESSIONNALISER</b>	<b>10</b>			
Le projet professionnel	10	10	CT (Rapport + soutenance) 100%	CT 100%

(b) Les candidats doivent justifier le fait d'avoir suivi une formation en entreprise pour ces modules.

**Année 2 Parcours Management Banque et Assurance, Spécialisation : MANAGER D'EXPERT BANQUE = 60 crédits**

Unités d'enseignements (Descriptif détaillé : EC et matières)	Crédits	Coefficients	1 <sup>ère</sup> session : nature et poids des épreuves (E, O ; CC, CT)	2 <sup>ème</sup> session : mode de prise en compte (1)
<b>UE 4 -TRAITER L'INFORMATION</b>	<b>20</b>			
Les produits bancaires et non-bancaires (a)	T	T	SG	SG
La banque à distance- intégrer une démarche Omnicanale	3	3	CT 100%	CT 100%
Activités d'assurance	2	2	CT 100%	CT 100%
Fiscalité du particulier et des entreprises	3	3	CT 100%	CT 100%
Droit des entreprises en difficulté	3	3	CT 100%	CT 100%
Droit pénal des affaires	3	3	CT 100%	CT 100%
Environnement international bancaire	3	3	CT 100%	CT 100%
Gestion et développement du portefeuille clients (SWOT/Opportunité d'affaires)	3	3	CT 100%	CT 100%
<b>UE 5- MAITRISE DE L'ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE- JURIDIQUE et INFORMATIQUE</b>	<b>10</b>			
Droit et fiscalité des clients VIP BG et Patrimoniaux	1	1	CT 100%	CT 100%
Entrepreneuriat et TPE	3	2	CT 100%	CT 100%
Risques opérationnels et conformité	2	2	CT 100%	CT 100%
Contentieux du financement	2	1	CT 100%	CT 100%
Introduction à la Cyber sécurité	1	1	CT 100%	CT 100%
Introduction à l'Intelligence artificielle	1	1	CT 100%	CT 100%
<b>UE 6- MAITRISE DU METIER</b>	<b>20</b>			
Vente et négociation Omnicanal B to B VIP	3	3	CT 100%	CT 100%
Techniques de négociation	2	2	CT 100%	CT 100%
Le management par objectifs	3	3	CT 100%	CT 100%

Management des équipes commerciales	3	3	CT 100%	CT 100%
Risques psychosociaux	3	3	CT 100%	CT 100%
Conduite de changement	3	3	CT 100%	CT 100%
Gestion de projets	3	3	CT 100%	CT 100%
<b>UE 7 - SE PROFESSIONNALISER</b>	<b>10</b>			
Le projet professionnel	10	10	CT (Rapport + soutenance) 100%	CT 100%

Le Master Finance Parcours Management et Banque et Assurance est organisé en deux ans. La première année les étudiants valident 60 crédits d'un Tronc commun de la formation. En deuxième année 20 crédits sont validés via le tronc commun et 40 crédits sont validés via les modules de spécialisation.

**Modalité d'évaluations des étudiants (contrôle continu, examen terminal), composition du jury :**

Les cours font l'objet d'un contrôle continu des connaissances et/ou d'épreuves d'examens selon les UE. La nature écrite ou orale des épreuves de CC et CT est fixée et portée à la connaissance des étudiants par l'enseignant au début des cours.

**Le jury du projet professionnel sera composé :** - De toute personne ayant contribué aux enseignements.

**Le jury final sera composé :**

- - Du président du jury, responsable de la filière
- - De toute personne exerçant des enseignements en cours et/ou TD
- - De la secrétaire pédagogique

**Le projet Professionnel :** dossier écrit 50 %, soutenance orale 50 %.

**Est-il prévu une 2nde session ? : OUI**

\*L'étudiant non admis est-il libre **de ne pas** repasser tout ou partie des UE et des EC **non** validés ? : **OUI, il doit venir s'inscrire** auprès de son secrétariat pédagogique.

\*Dans ce cas, les notes et les résultats des UE et des EC qu'il choisit de ne pas repasser sont reconduits en 2nde session.

\*Lorsque l'étudiant se présente en 2nde session :

- La meilleure des 2 notes entre la 1ère session et la 2nde session est retenue : **NON** - La note de la 2nde session annule et remplace la note de la 1ère session : **OUI**

**Traitement de l'absence à une épreuve d'examen :** \*Absence injustifiée en 1ère session : **Défaillance** \*Absence justifiée en 1ère session : **Note = 0** \*Absence injustifiée en 2nde session : **Défaillance** \*Absence justifiée en 2nde session : **Note = 0**

**Mode d'obtention du diplôme terminal du Master :**

Le Master est décerné aux étudiants qui ont obtenu au minimum 10 sur 20 à la moyenne, pondérée des coefficients, de l'ensemble des unités d'enseignements, mais aussi une note de 10 sur 20 minimum au projet professionnel. La compensation entre éléments constitutifs d'une unité d'enseignements, d'une part, et les unités d'enseignement, d'autre part, la seule note éliminatoire est le zéro.

**Redoublement**

---

Direction Formation - Direction Pilotage de l'offre de formation – Service Offre de formation

Le redoublement est soumis à l'appréciation du jury.

**Mode d'attribution de la mention du diplôme terminal de Master :**

La mention attribuée résulte de la moyenne annuelle pondérée.

Seuils des mentions attribuées :

\*Mention « passable » :  $10/20 \leq \text{note} < 12/20$  \*Mention « assez bien » :  $12/20 \leq \text{note} < 14/20$  \*Mention « bien » :  $14/20 \leq \text{note} < 16/20$  \*Mention « très bien » :  $\text{note} \geq 16/20$

**Lorsque le Master n'a pas été obtenu :**

Les unités d'enseignement dans lesquelles la moyenne pondérée de 10 a obtenu :

- - Elles sont capitalisables. Ces unités d'enseignement font l'objet d'une attestation délivrée par l'établissement. L'étudiant peut en garder le bénéfice pendant 3 ans.
- - Les unités d'enseignement qui n'ont pas été validées (moyenne pondérée  $< 10/20$ ) :

L'étudiant pourra conserver, pendant 3 ans, le bénéfice des modules composants ces unités d'enseignement pour lesquels il aura une note de 10/20 minimum.

## Fiche 4 : Estimation des coûts liés à la formation

<u>Données établissement :</u>							<u>Hypothèses :</u>	
	Année	2014					sur 2 ans	
coût HTD enseignant titulaire*	199						recette stagiaire FC individuel	1 700
coût HTD enseignant vacataire	60						recette stagiaire FC entreprise	12 185
*titulaire = tout enseignant hors vacataires							Participation UCP /étudiant	4 727
							Fonds de développement	1,5%
							Intéressement EC	1,5%
type de salle		coût /j						
labo de langues	sans catégorie de salle	76					Part MS titulaires service	75%
salle informatique	< 15 places	53					Part MS titulaires H comp	25%
	> 15 places	88						
salle TD + Amphi	<30 places	88					Part MS BIATS sur ressources UCP	85%
	30 à 50 places	117					Part MS BIATS sur ressources propres	15%
	50 à 100 places	219						
	100 à 250 places	292						
	> 250 places (amphi)	657						
salle TP	< 10 places	53						
	10 à 30 places + FabLab	88						
	> 30 places	152						
Coût fonctionnement services /étudiant	1600	sur 2 ans						
composantes	LSH	LEI	Droit-IPAG	EG	ST	IUT		
coût fctt Formation / étudiant FI	346	402	321	343	491	914		
coeff FI / FA dans fctt composante	1,2							

COMPOSANTE	Eco Gestion	Master finance 2 ans	maquette de 700 h présentiel sur 2 ans					
<b>Données spécifiques de la composante</b>								
Coût fonctionnement pilotage Formation composante / étudiant	343				<b>Comptes de la formation</b>			
					<b>Produits</b>	<b>Charges</b>		
					recettes FA brutes	-	HTD de la formation	220 573
					recettes FC	292 440	HTD référentiel suivi	9 569
					Participation établissement	-	HTD référentiel direction	13 955
							HTD référentiel voyage	-
<b>Données spécifiques formation</b>					Montant TA affecté à la formation	-	Coût immobilier	-
nb apprentis	0	24			Autres recettes (conventions, etc.)	-	Coût fonctionnement services	38 400
nb étudiants FI	0						Coût fonctionnement pilotage composante	9 878
nb stagiaires FC individuels							dépenses pédagogiques	-
nb stagiaires FC entreprise	24						Fonds de développement	-
nb jours besoin salle/année	0		coeff. Paiement cours				Intéressement EC/E	-
nb HTD de la formation	1400			2				
nb HTD référentiel suivi d'un apprenti	2	sur les 2 ans						
nb HTD référentiel suivi total apprentis	48					292 440		292 376
nb HTD référentiel direction	70							
nb HTD référentiel voyage d'étude								
recette CFA/apprenti							<b>Solde formation</b>	<b>64</b>
Autres recettes (conventions, etc.)	0							
	maquette réelle	réf suivi	réf direction	réf voyage		répartition sur la maquette/	sur le suivi	
part des enseignants titulaires	980	48	70			70%	100%	
part des enseignants vacataires	420	0				30%	0%	
<b>total HTD</b>	1400	48	70	0				
Montant TA affecté à la formation								



type de salle		journées utilisées
labo de langues	sans catégorie de salle	0
salle informatique	< 15 places	0
	> 15 places	0
salle TD + Amphi	< 30 places	0
	30 à 50 places	0
	50 à 100 places	0
	100 à 250 places	0
	> 250 places (amphi)	0
salle TP	< 10 places	0
	10 à 30 places, FabLab	0
	> 30 places	0
<b>Total toutes salles confondues</b>		<b>0</b>
<b>dépenses pédagogiques</b>	<b>montant en €</b>	
location salles		
achat matériel (CESIM)		
x		
y		
<b>total dépenses pédagogiques</b>		<b>-</b>

## Fiche 5 : Locaux

### Localisation de la formation

Site UCP / Hors site UCP

Si la formation est localisée sur un site UCP, préciser :

- Le site : Gennevilliers
- Le nombre de salles nécessaires avec la répartition par type de salle *2 salle de TD*
- La taille des groupes entre 25 et 30
- Le calendrier prévisionnel d'occupation => préciser, par type de salle :

Voir calendrier de la formation

**Pour une formation sur un site UCP, faut-il prévoir des aménagements et équipements spécifiques pour la (les) salle(s) ?**

Si oui, compléter le tableau ci-dessous de la manière la plus précise possible.

Salle	Aménagements spécifiques (travaux...)	Équipement informatique	Équipement vidéo	Mobilier	Autre
2	Salle intelligente pour permettre un travail de groupe et un suivi personnalisé des VAE	Ordinateur, vidéoprojecteur,	OUI		

## Réponse du pôle Infra :

	Chiffrage du pôle Infra	Réponse pôle Infra sur la faisabilité	Date estimée pour la réalisation
Aménagements spécifiques (travaux...)			
Équipement informatique			
Équipement vidéo			
Mobilier			
Autre			