



Avis sur la demande d'ouverture pour 2021,
de la Licence Professionnelle MeB de l'IUT
de Toulouse

**Commission de la Formation et de la Vie Universitaire
Du 8 décembre 2020**

Délibération 2020/12/CFVU – 157

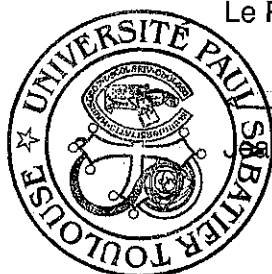
Vu le code de l'éducation, notamment son article L.712-6-1 ;

Vu les statuts de l'université Toulouse III – Paul Sabatier, notamment son article 35

Après en avoir délibéré, les conseillers donnent un avis favorable à la demande d'ouverture en 2021, de la Licence Professionnelle MeB (Marketing Digital e-business) (documents).

Toulouse le 8 décembre 2020

Le Président




Jean-Marc BROTO

Nombre de membres : 40

Nombre de membres présents ou représentés : 25

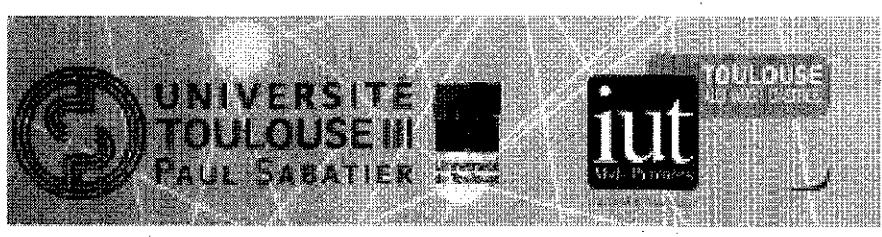
Nombre de voix favorables : 25

Nombre de voix défavorables : 0

Nombre d'abstentions : 0

Ne prennent pas part au vote : 0

Nombre de votes blancs : 0



PROPOSITION DE PROJET

Licence professionnelle Marketing Digital & e-Business



Document rédigé par CHERUY Clémence et MIGNOT Pierre

PROPOSITION DE PROJET	2
INTITULÉ DE LA FORMATION	5
COMPOSANTES PORTEUSES	5
SITES OU LA FORMATION EST DISPENSÉE	5
RESPONSABLES DE LA FORMATION	5
CONTEXTE ET ENJEUX	6
OBJECTIFS DE LA FORMATION	7
OBJECTIFS EN MATIÈRE DE COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES	8
OBJECTIFS EN MATIÈRE DE DÉBOUCHÉS	10
POSITIONNEMENT DE LA FORMATION	13
AU NIVEAU NATIONAL	13
AU NIVEAU RÉGIONAL	14
AU SEIN DE L'OFFRE DE L'UIUT A	14
MOYENS MIS À DISPOSITION PAR LE DÉPARTEMENT TC	16
L'ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE	16
MATÉRIEL	17
SOUTIEN DU MILIEU PROFESSIONNEL	18
STRUCTURE DE LA FORMATION CONTENU DE LA FORMATION MAQUETTE PÉDAGOGIQUE	19
ANNEXES	23
ANNEXE 1	23
ANNEXE 2 ETAT DU SECTEUR DE COMMERCE ET DE LA VENTE	24
ANNEXE 3 FORMATION E-COMMERCE / MARKETING DIGITAL	27

IDENTIFICATION DE LA FORMATION

INTITULÉ DE LA FORMATION

Mention : E-commerce marketing numérique

Code de la fiche RNCP de la mention : RNCP30060 ¹

Parcours : Marketing digital & e-Business

COMPOSANTES PORTEUSES

Composante :

IUT A Paul Sabatier – Université Toulouse 3 Paul Sabatier 115 route de Narbonne

Département Techniques de commercialisation – site de Castres

31077 Toulouse Cedex

SITES OU LA FORMATION EST DISPENSÉE

Site : IUT Toulouse A site de Castres

Département Techniques de commercialisation

Avenue Georges Pompidou – CS 20258

81100 Castres

RESPONSABLES DE LA FORMATION

Responsable pour le département TC :

Clémence CHERUY et Pierre MIGNOT

CONTEXTE ET ENJEUX

L'équipe pédagogique du département TC Castres propose le repositionnement du parcours de la licence professionnelle pour réorienter son cadre applicatif – actuellement agroalimentaire - vers commerce et marketing digital. Il apparaît alors opportun de positionner cette LP dans la mention e-commerce et marketing digital, reconnue et proposée sur différents sites universitaires Français. Il s'agit d'accompagner au mieux les étudiants vers l'évolution des activités de commercialisation liées au développement du digital tant dans la société qu' au sein des entreprises.

La transformation digitale des entreprises entraîne une mutation des fonctions support et opérationnelles telles que le marketing et le développement commercial. Ces transformations doivent être accompagnées par la formation afin de répondre aux nouvelles contraintes du marché pour les entreprises.

En quelques années, la digitalisation du commerce est devenue une réalité à la fois pour les consommateurs et les entreprises. La gestion de projet e-commerce requiert des compétences larges, allant de la connaissance des concepts et des outils managériaux (stratégie, gestion de projet, logistique...) à un usage maîtrisé des technologies de l'information et de la communication (langages web, CMS, SEO...).

Dans le domaine du marketing digital, il s'agit de maîtriser la mise en place de stratégies marketing appliquées à un environnement numérique. Ceci demande de comprendre les tendances, outils et stratégies du marketing qui évoluent vers le digital (site web, référencement, contenu, publicité en ligne et réseaux sociaux).

Ces aspects ne peuvent s'envisager sans des prérequis solides en commerce et en marketing. C'est cette complémentarité des savoirs que l'équipe du département TC Castres souhaite apporter dans le cadre de la formation proposée.

Ce positionnement s'intègre parfaitement dans le contexte national, régional et local de la demande en formation. Nous avons en effet identifié les opportunités suivantes pour assurer le développement d'un tel axe de formation :

- Un domaine d'activités porteur, dynamique, attractif pour nos étudiants et dont la couverture n'est pas à l'heure actuelle assurée au sein de notre Université alors même qu'il apparaît dans 19 Licences professionnelles de 19 sites IUT en France autres que l'IUT A de Toulouse. L'Université Toulouse 2 Jean Jaurès propose une telle mention mais avec un parcours

strictement dédié aux questions d'e-tourisme et développement durable des territoires (formation sur Foix) et donc est complémentaire au niveau régional pour cette formation.

- Une réelle opportunité offerte par le site de Castres autour de formations prenant en compte les outils numériques. Les aspects commerce et marketing digital que le département TC Castres propose permettent un lien fort avec les aspects communication et web offerts par les formations du département MMI du site de Castres. Le site aurait ainsi une forte valence sur des formations intégrant des perspectives digitales aux cœurs des métiers représentés par les départements, favorisant ainsi des échanges autour de contenus pédagogiques, la mutualisation d'enseignements et donc une offre de formation élargie.

- Une LP dont les objectifs de formation pourraient se décliner et s'organiser en poursuivant les thématiques abordées, dans le passage au BUT au travers d'une adaptation spécifique bien identifiable. Ainsi nous nous intégrerons au sein du Parcours 1 du BUT qui porte d'ailleurs le même nom que la LP.

- Une LP bénéficiant d'une part d'un environnement économique local qui vise le désenclavement et la digitalisation des territoires et d'autre part de la dynamique recherche autour du digital sur le site de Castres, plusieurs enseignants chercheurs travaillant autour de ces thématiques de manière pluridisciplinaire. Nous travaillons d'ores et déjà avec des acteurs comme la Technopole Castres Mazamet au travers de nombreux projets d'entrepreneuriat et des projets tuteurés.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette Licence professionnelle forme des diplômés opérationnels pour :

- Assister à la mise en place des stratégies d'e-commerce et de marketing digital
- Utiliser efficacement les leviers opérationnels du marketing et de la communication digitale
- Gérer la stratégie des sites web, comprendre l'architecture, l'ergonomie et être capable d'échanger avec les développeurs
- S'adapter rapidement et efficacement aux nouveaux environnements de l'e-commerce
- Mener concrètement un projet professionnel seul et en équipe. A noter : cette licence ne forme pas des techniciens de l'informatique, ni des informaticiens mais bien des spécialistes du commerce et du marketing digital.
- Monter des opérations de commerce et marketing digital
- Utiliser Internet et le mobile comme outils de communication efficaces et rentables : search marketing, référencement, e-pub, sites, e-mailing, SMSing, marketing mobile
- Gérer la relation et la fidélisation client en ligne (CRM)

-
- Concevoir et utiliser les données clients, comprendre et mobiliser les enjeux du big data
 - Réaliser des veilles économiques, commerciales, concurrentielles dans un environnement digital (SIM, benchmarking...)
 - Développer des réseaux de distribution dans une approche multicanal (de la gestion des Systèmes d'Information jusqu'à la vente ; e-distribution et e-logistique)

La formation se centre de manière forte et centrale sur les pratiques commerciales et marketing, elle vise à se spécialiser et donc, les matières information ou communication sont secondaires.

OBJECTIFS EN MATIÈRE DE COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

Au-delà de cette présentation générale nous pouvons identifier trois niveau de compétences que nous proposons de retenir:

- Etablir une stratégie marketing digital
- Développer un projet e-business
- Gérer une activité digitale

Dans le cadre de la compétence 1 "Etablir une stratégie marketing digital" nous pouvons ainsi retenir quatre niveaux contenus :

- Développer un plan stratégique
- Analyser l'environnement digital interne et externe
- Utiliser les outils et éléments de diagnostic
- Mettre en place un plan opérationnel relatif aux décisions et actions marketing

La seconde vise à gérer une activité digitale :

- Maîtriser le pilotage d'une offre digitale
- Gérer la relation client digitalisée
- Savoir utiliser les canaux de e-commercialisation
- Comprendre et proposer des modèles économiques adaptés à un environnement digital
- Maîtriser les leviers de marketing social et les outils adéquates

Enfin la dernière vise à développer un projet e-business

- Adopter une vision stratégique partagée avec l'ensemble des parties prenantes

-
- En analysant d'un point de vue quantitatif et qualitatif les environnements spécifiques pour réussir un projet digital
 - Développer une vision créative et innovante en utilisant les leviers web
 - En s'intégrant dans un projet collectif

Ainsi, les apprentissages permettent à l'étudiant d'exploiter les données de masse en mobilisant les bons outils de traitement de l'information afin d'élaborer un cahier des charges e-business. Pour cela il devra s'appuyer sur les indicateurs de performance pour améliorer la relation client. Par la suite, il pourra proposer des solutions adaptées aux spécificités de la chaîne logistique du e-commerce. Cela permet à l'étudiant d'identifier les spécificités du marketing digital par la production de cahier des charges e-business. L'objectif est de mobiliser des indicateurs de performance en fonction du volume et de la variété des données.

Dans le cadre professionnel nous pouvons ainsi analyser les différentes possibilités dans l'environnement digital : applications mobiles/site web/plateformes collaborations/market place dans le cadre d'offres de biens ou de services que cela soit en BtoB et/ou BtoC.

De plus 3 situations professionnelles s'offrent à ce contexte :

- Création d'entreprise (qui reprend un des axes important des pratiques pédagogiques actuelles de TC Castres)
- Création d'un projet web au sein d'une organisation
- Développement d'une activité digitale existante

Dans l'optique de construire une offre de formation cohérente, nous pouvons répartir l'année en 5 blocs de compétences :

- Coeur de métier : communication numérique, marketing digital, e-business
- Les fondamentaux du marketing et du commerce comprenant les nouvelles stratégies de ce marché, le droit et l'anglais de spécialité
- Le projet digital comprenant la création de sites internet, le référencement, les plateformes du web, la gestion de projet
- Le projet tuteuré
- Le stage et l'alternance

En substance, le professionnel est capable de démarcher des clients, de mettre en place un site web marchand, gérer son contenu (Back Office et Front Office), permettre à l'entreprise d'évoluer sur les réseaux sociaux, créer des produits multimédias (réaliser une présentation vidéo de l'entreprise et/ou de produits, prises d'images et traitements pour le web). Il maîtrise les outils permettant de

mesurer efficacement la rentabilité des différents canaux d'acquisitions et d'optimiser la rentabilité des actions e-marketing. Il doit également savoir appréhender l'aspect organisationnel lié à l'acheminement, à la visualisation en temps réel des produits et prendre en charge le suivi du client. De manière générale, le diplôme délivré permet à son titulaire d'exercer des métiers de cadre intermédiaire dans des entreprises de tout secteur d'activité de la TPE à la l'ETI qui souhaitent développer leurs activités commerciales et marketing par un processus de digitalisation. Il sera plus particulièrement capable de :

- Développer des compétences pluridisciplinaires dans les domaines du marketing digital et de l'e-logistique
- Maîtriser les principes fondamentaux de l'optimisation, de la gestion de la présence de l'entreprise sur le web
- Définir ses besoins lors d'un projet de mise en place d'un site et les exprimer vis-à-vis de son partenaire informatique.

OBJECTIFS EN MATIÈRE DE DÉBOUCHÉS

De manière générale, nous pouvons identifier plusieurs secteurs d'activités :

- Informatique et multimédia
- Conseils et études
- Banques, assurances, immobilier
- Grande distribution, centrales d'achat-grossistes
- Information, communication, réseaux sociaux
- Transport, nautisme, tourisme

Dans le détail et en lien avec le territoire tarnais, nous pouvons évoquer toute organisation (publique ou privée) quelle que soit son activité qui est susceptible d'employer les titulaires de cette licence, mais préférentiellement les TPE / PME / PMI, qui ont des besoins en collaborateurs polyvalents et compétents en marketing orienté sur les TIC.

La Licence répond aux besoins de personnels qualifiés dans tous les secteurs de l'économie où intervient la commercialisation d'un produit ou d'un service, avec une prise de commande et/ou paiement à distance. Les débouchés envisagés sont larges et peuvent se partager autour de deux grands types de métiers : l'animation de sites web marchands et la gestion de trafic d'une part, l'administration commerciale de site web d'autre part. Nous pouvons ainsi d'ores et déjà lister ² :

² Les codes ROME des métiers visés : E1101 – animation de site multimédia; E1402 – élaboration de plan média; E1705 – marketing; M1704 – management relation clientèle; E1101 – animation de site multimédia; E1402 – élaboration de plan média; E1705 – marketing; M1704 – management relation clientèle; M1706 – promotion des

- Web marketeur (assistant)
- Chef de projet e-commerce
- Assistant e-marketing
- Assistant relation client
- Chargé d'affaires e-business, chargé en référencement (SEO/SEA/SMO)
- Consultant webmarketing
- Administrateur de site marchand
- Responsable de boutique en ligne

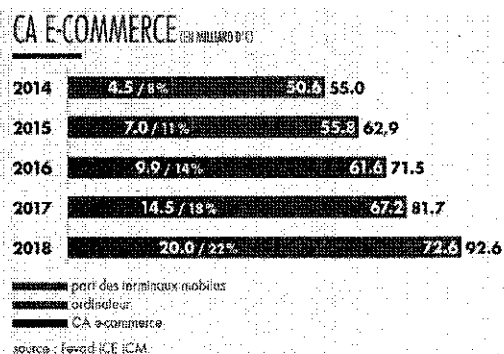
NOMBRE D'OFFRES D'EMPLOI SUR LE SITE INTERNET DE PÔLE EMPLOI

Sur pôle emploi plusieurs centaines d'offres concernent le domaine du e-commerce. Nous pouvons ainsi constater deux éléments importants correspondant au marché de l'emploi :

- La pluridisciplinarité des demandes entre commerce, communication et informatique.
- Le nombre de contrats en CDI est important. La recherche effectuée sur le site de pôle emploi montre plusieurs centaines d'offres d'emploi dans la région Occitanie.

Si nous prenons en compte les métiers de la vente et du commerce en général en Occitanie (Annexe 1), nous pouvons dégager une dynamique positive sur 2019. Les offres d'emplois nous permettent d'envisager sereinement l'intérêt des étudiants pour ce domaine d'activité.

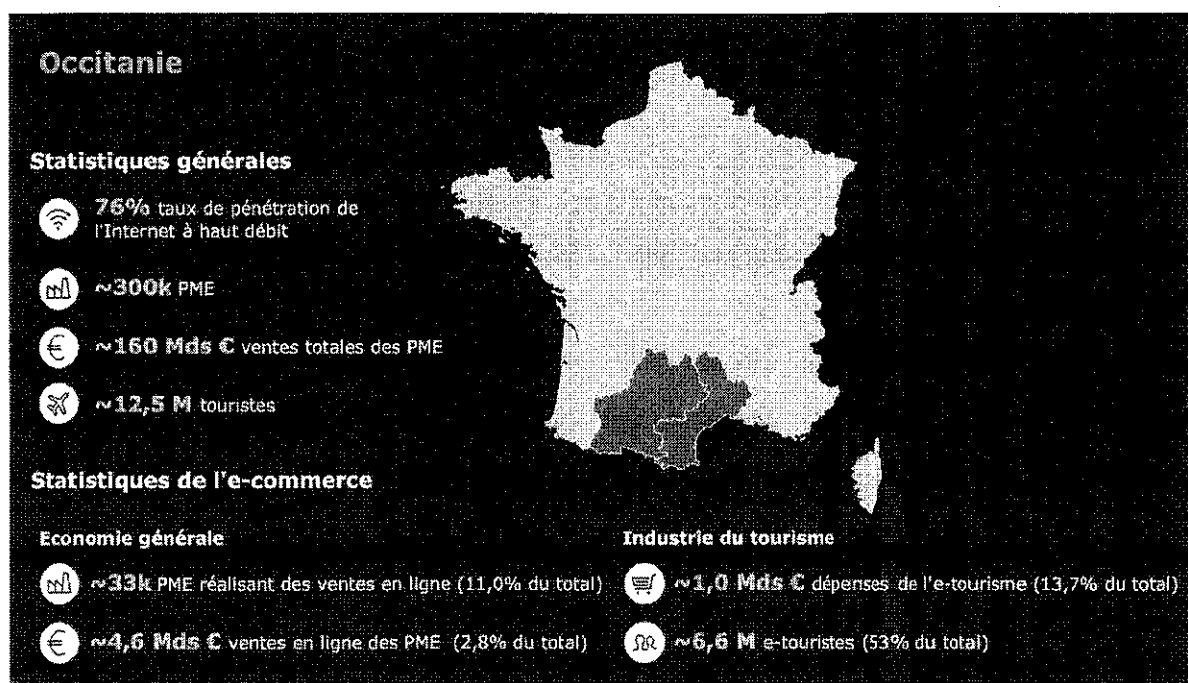
Le e-business et le marketing digital sont en évidente croissance : « 11,6% de croissance et 100 milliards d'euros pour l'e-commerce en France³ ». Les nouvelles technologies, notamment mobiles renforcent « Une offre en ligne qui continue de s'étoffer⁴ ». Notre licence s'inscrit donc dans une dynamique d'emploi positive au niveau national. Cette croissance garantit une dynamique d'emploi et une mobilité à nos étudiants.



³ Source Auteur non spécifié, EmarketerZ [URL] <https://www.emarketerz.fr/e-commerce-france-2019-chiffres-cles-croissance/>

Les besoins en Occitanie sont plutôt centrés dans les grandes métropoles de Toulouse et Montpellier. Mais une dynamique est intéressante, d'autant plus que le Tarn, comme département limitrophe de la haute-Garonne peut bénéficier de cette dynamique

En effet, en Occitanie, la dynamique régionale permet d'être rassuré sur l'évolution des besoins dans le domaine numérique. De manière générale, le graphique qui suit montre une dynamique intéressante depuis 2017 de la domination d'internet. En effet, les 76% de 2016 sont passés à 80% pour 2018



Source : Rapport sur Economie numérique : Le digital, une opportunité pour les PME françaises, Deloitte 2016

Dans le contexte du Tarn et la volonté de désenclaver par le numérique le département, la formation répond à un besoin, qui jusque-là n'est assuré uniquement par des formations courtes et éparées. La CCI du Tarn cherche à répondre à ce besoin par des formations avec des spécialistes locaux⁵ (avec lesquels nous sommes déjà en lien). Notre offre de formation vient donc s'inscrire dans la réponse à un besoin des entreprises qui participent à ces formations. Ainsi, la présence de cette licence s'ancre parfaitement dans cette dynamique locale.

OBJECTIFS EN MATIÈRE D'EFFECTIFS

Du point de vue de l'effectif, nous souhaitons former un groupe (28 étudiants) prioritairement en alternance. Mais en cette période de lancement nous ouvrirons aussi la formation en initiale. Un exemple de calendrier d'alternance est proposé en annexe. L'objectif est d'adapter notre offre de formation aux besoins de l'entreprise. Ainsi les périodes entreprise sont assez longues sur une même période pour faciliter l'intégration et le suivi de l'activité.

RECRUTEMENT FILIÈRES DE RECRUTEMENT

Les titulaires de bac+2 ayant des pré-requis en commerce, communication et marketing et ayant de bonnes bases en multimédias et TIC ou des personnes répondant aux procédures de validation des acquis professionnels et personnels.

- DUT Techniques de commercialisation, GEA, Information-communication, Métiers Multimédias et Internet
- BTS MUC (Management des Unités Commerciales), NRC (Négociation et digitalisation de la relation client), Communication des entreprises, Commerce international
- L2 sciences économiques et gestion, AES, LEA, Droit

MODALITES DE RECRUTEMENT

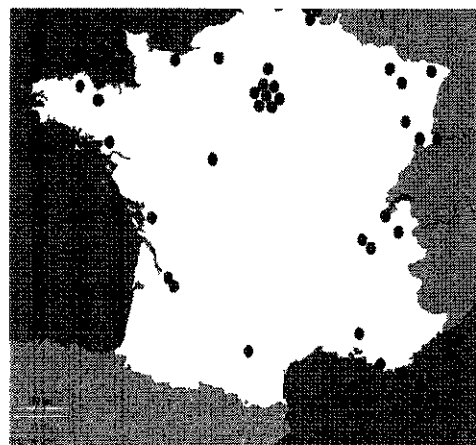
Le recrutement s'effectuera en deux temps :

- Tout d'abord sur dossier via la plateforme e-candidat
- Puis sur entretien face à un jury enseignants/professionnels

POSITIONNEMENT DE LA FORMATION AU NIVEAU NATIONAL

Notre réflexion se fait à la suite d'une recherche sur 34 formations sous la mention Licence pro e-commerce et marketing numérique (voir Annexe 3). Nous pouvons analyser des fiches ONISEP de ces formations trois axes de développement :

- Approche centrée commerce en ligne unique
- Approche centrée communication / commerce
- Approche pluridisciplinaire avec un grand nombre de domaines en communication, commerce, droit, informatiques



AU NIVEAU RÉGIONAL

Une seule formation est offerte pour l'université UT2J et celle-ci est spécialisée dans le tourisme. Notre formation offre un spectre plus large de domaines professionnels. Cependant cette licence professionnelle de l'UT2J forme des professionnels dont les activités s'articulent autour de la question du tourisme. Ainsi cette spécialité est prégnante dans la construction pédagogique et professionnelle des étudiants formés et structure les blocs de compétences visés.

AU SEIN DE L'OFFRE DE L'IUT A

Tout d'abord nous souhaitons nous projeter dans le passage au BUT. Ainsi le choix de cette licence correspond au parcours 1 du BUT. Nous avons structuré notre programmation pédagogique en lien avec les échanges des groupes de travail (Clémence Cheruy faisait partie de ce groupe de travail). La transition au BUT de cette licence sera simplifiée dans les années à venir.

La licence MeB offre aux étudiants de DUT du département TC Castres et Toulouse une opportunité de poursuite d'études supplémentaire qui complète l'offre actuelle composée aussi bien sur l'IUT A que sur le site de Castres avec la LP Com2Web.

La licence professionnelle MeB se positionne sur un espace bien différent de celui de la Com2Web.

La LP MeB permettra de développer l'offre de formation à visée numérique du site de Castres, puisque la LP com2web est axée communication et la LP MeB est axée commercialisation et marketing. En effet, la répartition entre les deux structures est en lien avec la présentation que

nous avons faite plus en amont. Nous avons fait le choix d'une licence au marquage disciplinaire fort dans le domaine de commercialisation en ligne et du marketing digital. La communication ou la création d'outils information incombe à la formation Com2web. Nous sommes donc complémentaires à cette formation.

Cette licence professionnelle s'inscrit au cœur d'une dynamique de site qui commence à se structurer depuis maintenant deux ans. En effet, les échanges entre la Licence MCA et Com2web⁶ existent au travers de plusieurs aspects :

⁶ « La Licence Professionnelle Communication Digitale et Webmastering (Com2Web) est une formation pluridisciplinaire valorisante, dont la visée est l'insertion rapide dans la vie active. Elle s'effectue sur une année, avec une expérience professionnalisante (stage ou alternance). Les postes visés principalement sont ceux de communicant polyvalent sur supports numériques et de webmarketeur. Ce cursus est axé sur la communication sur supports numériques et le webmarketing, qui constituent la spécialité

- Une communication et des échanges réguliers sont mis en place entre les responsables de LP et le pôle partenariat de Castres. Ainsi les offres de contrats d'alternance sont croisées afin de penser au mieux les besoins de l'étudiant et de l'entreprise. Cela nous permet aussi de pouvoir offrir à l'étudiant un contrat d'apprentissage qui s'adapte au mieux à leurs besoins.
- Du point de vue pédagogique des échanges sont créés par le biais des PTUT et des pratiques communes autour de projets.

MeB	Com2Web
● Stratégie digitale	● Communication
● Création d'offre commerciale	● Création Web
● Stratégie clients	● Communication Marketing & Stratégie de contenus (CM)

Les orientations des LP ne permettent pas une pleine collaboration qui ne peut exister que sur des projets liés à des terrains communs (par exemple la question de l'agro-alimentaire). Avec la licence Marketing digital & e-business, les liens entre les deux ne peuvent être que renforcés :

- Une plus forte collaboration et une plus grande facilité d'échange sur les alternances avec un pôle partenariat qui pourra compléter son action sur la question du numérique.
- Un partage des ressources enseignantes avec la « mutualisation » et le partage des intervenants notamment professionnels.
- Création d'une visibilité du site de Castres sur la thématique du digital. Une identité locale, en lien avec ce projet, peut permettre aux étudiants de mieux penser le site d'équilibre que nous sommes.

Sur ce dernier point, des liens peuvent aussi être pensés avec la LP Pali⁷ aussi sur le site de Castres. Là encore, l’empreinte numérique est importante dans la formation. Des collaborations peuvent donc être envisagées.

La LP s’intègre ainsi sur le territoire (voir les partenariats) mais aussi au sein même du site d’équilibre qu’est celui de Castres.

MOYENS MIS À DISPOSITION PAR LE DÉPARTEMENT TC

L’ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

L’équipe pédagogique s’appuie sur celle du département TC Castres qui est renforcée par quatre postes depuis l’ouverture d’un nouveau groupe. Ainsi dans le cadre de la licence l’équipe se compose de titulaires :

- P.Mignot MCF, Co-Responsable de la LP et PTUT et du volet communication numérique
- C.Chery MCF, Co-Responsable et des relations entreprises, Marketing digital, Innovation et Systèmes d’Information
- S.Albert-Vasquez secrétaire pédagogique
- S.Gasquet commerce/négociation
- N.Souf MCF Informatique
- B.Jibaud Marketing, publicité, e marketing
- C.Oboldouieff Responsable des stages et PPPE
- C.Chatain et Ana Isabel Hernandez enseignantes en Anglais
- F.Bonnard marketing et gestion de projets

Nous pouvons d’ores et déjà compter sur des intervenants professionnels expérimentés

- JP Carillo Gestion de projet agile
- H Abadie Infographie
- Audrey Rouffiac, emarketing, société Perles&Co et Darwini
- Babakar Wade, entrepreneuriat, e-business, La coterie Française

De plus, dans le cadre d’échanges avec le département MMI, nous pouvons compter sur des enseignants qui pourront intervenir au sein de notre licence. Enfin, l’équipe est en pleine constitution et de nouveaux collègues sont susceptibles de compléter les besoins.

MATÉRIEL

Nous mettons en place une pédagogie interactive s'appuyant sur la co-construction pédagogique et le développement de classes inversées. Afin de challenger efficacement les étudiants autour de ces nouvelles modalités d'enseignement, nous avons pour ambition de d'équiper 2 salles informatiques.

Chacune des deux salles présentera des caractéristiques avancées en terme de connectique et de potentialité d'échanges (chaque poste peut vidéoprojecter les informations, les étudiants peuvent connecter leurs propres matériels informatique – enseignants et étudiants ont accès à un environnement facilitant l'analyse et la restitution des résultats des travaux pratiques, des outils de captation audio et vidéo permettent l'analyse et l'évaluation des étudiants en action).

Nous enrichirons l'offre pédagogique en proposant de plus une orientation ciblée de l'une et l'autre salle afin de soutenir deux axes d'acquisition de compétences complémentaires :

- Une salle « métier » : elle offre aux étudiants un contexte logiciel et matériel en cohérence avec le monde professionnel qu'ils rencontreront ultérieurement. Des logiciels professionnels et des équipements, organisés autour d'îlots de type open space, permettant aux jeunes étudiants de se confronter aux exigences – entre autre - de phoning, négociation, comptabilité, gestion de projet mise en œuvre dans une démarche professionnelle ainsi qu'à une mise en pratique des connaissances acquises, contextualisée et confrontée à la réalité des offres logicielles. Cette salle métier, proposant un environnement numérique évolutif, accueillera également des environnements permettant de tester des activités e-Commerce et Marketing numérique qui vont constituer l'un des axes de développement fort de notre formation
- Une salle « agilité ». Facilement reconfigurable et permettant une organisation dynamique des espaces et de la répartition des dispositifs numériques, cette salle permettra une organisation efficiente de groupes de travail et permettra d'intégrer aisément le numérique dans les travaux de groupe, projets tutorés.

SOUTIEN DU MILIEU PROFESSIONNEL

Nous avons reçu depuis plusieurs mois des lettres de soutien d'entreprises locales. De plus, nous souhaitons renforcer le partenariat avec la Technopole Castres-Mazamet. Nous possédons des contacts avec les entreprises de l'agroalimentaire depuis 5 ans; cette base de données que nous entretenons depuis 5 ans et qui comprend plus de 150 entreprises sera elle aussi sollicitée. Nous pouvons d'ores et déjà citer :

- Les jardins bio de la célerié
- Terra Alter Pays d'Oc
- Gourmandise permises
- Maison vialade
- Renaud Mauchoffé / Pépins d'hier
- Le jardin des ondines
- Verger du Bosquet

Nous avons aussi sollicité d'autres entreprises, dans d'autres domaines avec qui nous sommes en contact avancés :

- DimYum (Montpellier) : entreprise de restauration et organisation d'événements dans la région occitanie - Contact Dirigeant : Mme Camille Lucas
- KoderdesignLab (Montpellier) : entreprise spécialisée dans la création et le design d'identité visuelle - Contact Dirigeant : M. Thibaut Koder
- HairLuxury (Paris) : entreprise spécialisée dans l'extension capillaire, organisation de salons et showrooms privés et développement de produits capillaires - Contact directeur général : M. Heninstoa Rakotoarisoa
- Magasin La Vie Claire (Montpellier) : Alimentation bio. Volonté de développer la commercialisation en ligne et la création de site web marchand
- Odesyo (Montpellier) : spécialiste des systèmes de contrôle qualité pour l'impression numérique couleur - Contact entreprise : M. Abdoul Fofana

De plus, nous avons pris contact avec des entreprises qui nous ont fourni des lettres de soutien ou des soutiens qui se formalisent dans les semaines à venir.

- La coterie Française (Toulouse) M. Babakare Wade
- Kiabi Sud-Ouest (Toulouse)
- Picard Castres-Lavaur
- Le Castres Olympique
- Shopmium

STRUCTURE DE LA FORMATION CONTENU DE LA FORMATION MAQUETTE PÉDAGOGIQUE

Plaquette

UE1 – ÉTABLIR UNE STRATÉGIE DIGITALE ADAPTÉE À L'ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL (10 ECTS)

Bloc de compétences UE1

- **Analyser l'environnement interne et externe d'une organisation**
- **Étudier le marché en utilisant les méthodologies d'enquête marketing et identifier une problématique marketing**
- **Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis de la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder.**
- **Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte.**

UE1M1- FONDAMENTAUX DU MARKETING (2 ECTS)

- **Etablir un diagnostic marketing en utilisant les outils d'analyse interne et externe**
- **Mener une veille concurrentielle**

UE1M2 – MARKETING DIRECT (2 ECTS)

- **Maîtriser le Marketing Mix et connaître et proposer des canaux efficaces de communication**
- **Mettre en place des outils permettant de développer la gestion de la relation client**

UE1M3 - EXPRESSION ET COMMUNICATION (2 ECTS)

- **Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation.**

-
- Développer une argumentation avec esprit critique.

UE1M4 – GESTION DE PROJETS (2 ECTS)

UE1M5 – PROFESSIONNALISATION (1 ECTS)

UE1M6 – ANGLAIS (1 ECTS)

UE2 – UTILISER LES OUTILS ET TECHNIQUES NUMÉRIQUES POUR CRÉER DE LA VALEUR (8 ECTS)

Bloc de compétences UE2

- **Définir une identité web en lien avec les valeurs, missions et visions d'une organisation**
- **Connaître les principaux langages de design et création afin de participer à l'élaboration d'un cahier des charges**
- **Intégrer les enjeux légaux et éthiques du droit numérique**

UE2M1 – CULTURE & FONDAMENTAUX WEB (4 ECTS)

- Identifier les acteurs de l'économie numérique ainsi que les principaux leviers de création de valeur en ligne
- Replacer les évolutions technologiques autour du numérique dans le contexte historique de leur apparition
- Comprendre les enjeux de la transformation digitale des entreprises

UE2M2 – IDENTITÉ VISUELLES ET CRÉATION GRAPHIQUE (2 ECTS)

- Contribuer à la création de l'identité graphique et visuelle d'une marque

UE2M3 – INTRODUCTION AU DROIT NUMÉRIQUE (2 ECTS)

- Appliquer les principales problématiques juridiques que rencontrent les acteurs du numérique

UE3 - DIGITAL MARKETING : TENDANCES, OUTILS ET STRATÉGIE (6 ECTS)

Bloc de compétences UE3

- **Proposer et développer une stratégie marketing digitale**
- **Augmenter la visibilité d'une organisation en utilisant les outils et tendances web**
- **Organiser des actions de communication en ligne en lien avec le brand management**
- **Utiliser les réseaux sociaux et le marketing d'influence dans la stratégie digitale**

UE3M1 – DIGITAL MARKETING (2 ECTS)

- **Intégrer, préparer les outils et la stratégie**
- **Définir une identité web au travers du marketing de contenu**

UE3M2 – SOCIAL MARKETING (2 ECTS)

- **Proposer des actions/outils pour développer la publicité en ligne**
- **Développer une stratégie « social media »**

UE3M3 – BRAND MANAGEMENT ET VISIBILITÉ SUR LE WEB (2 ECTS)

- **Mesurer et analyser de données du site web**
- **Développer une stratégie de marque en ligne**

UE4 – DÉVELOPPER UN PROJET E-BUSINESS (6 ECTS)

Bloc de compétences UE4

- **Développer une Stratégie e-commerce en maîtrisant les outils de contenus et référencement**
- **Mettre en place un SAV adapté à la gestion de la relation e-client**
- **Proposer des solutions logistiques adaptées à un environnement digital**

UE4M1 – HISTOIRE DU E-BUSINESS (2 ECTS)

- **Comprendre la transformation du monde business vers un commerce digitalisé**

UE4M2 – PRINCIPES ET TECHNIQUES INTERNET (1 ETCS)

- Mettre en œuvre une campagne de référencement payant
- Rédiger un contenu optimisé pour le référencement naturel

UE4M3 – PARCOURS E-CLIENT (2 ETCS)

- Analyser et intégrer le comportement du consommateur en ligne

UE4M4 – LOGISTIQUE ET E-MERCHANDISING (1 ETCS)

- Maîtriser les changements et solutions d'une e-supply chain

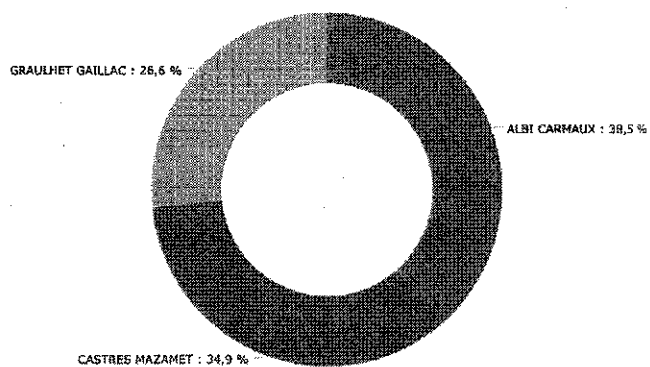
UE5 - PROJETS TUTORÉS (12 ECTS)

UE6 - STAGES (18 ECTS)

Annexes

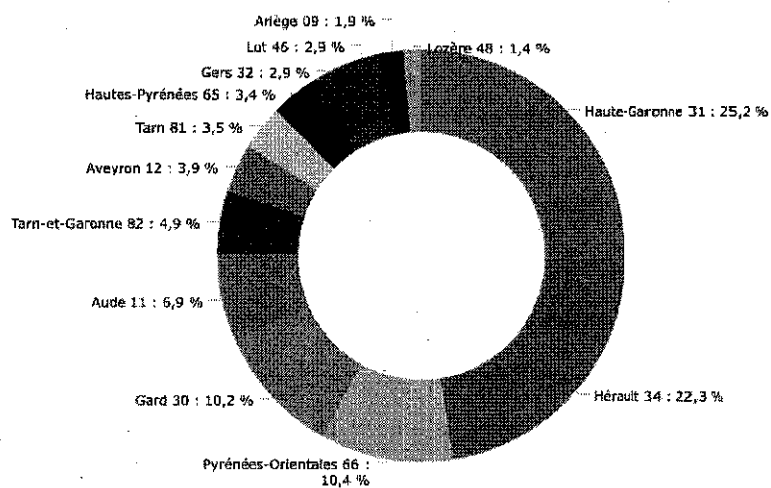
Annexe 1

Nombre de projets de recrutement en 2019 par Bassin d'emploi
Région : Occitanie, Département : Tarn 81, Secteurs regroupés : Commerce



Annexe 2 Etat du secteur de commerce et de la vente

Nombre de projets de recrutement en 2019 par Département
Région : Occitanie, Secteurs regroupés : Commerce





LES MÉTIERS DU COMMERCE



OCCITANIE

mars 2020

UN SECTEUR DYNAMIQUE

En 2019  **21 320 OFFRES D'EMPLOI** enregistrées à Pôle emploi

 **+11,6%** sur un an

6,7% des offres enregistrées en Occitanie

 une majorité de contrats à **TEMPS COMPLET** et d'une durée **> 6 MOIS**

82% de temps complet

64% d'offres durables

66% des contrats s'adressent à des personnes qualifiées

30% des contrats s'adressent à des personnes peu ou pas qualifiées

 Une saisonnalité marquée

43% des projets de recrutement sont saisonniers

Source : STMT - Pôle emploi - données de mars 2020

67 % DES OPPORTUNITÉS D'EMPLOI SUR 5 MÉTIERS

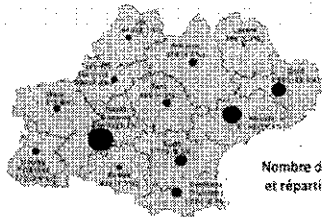


- Vente en alimentation
- Vente en habillement et accessoires de la personne
- Vente en décoration et équipement du foyer
- Coiffure
- Boulangerie - viennoiserie

Source : STMT - Pôle emploi

DES OFFRES D'EMPLOI INÉGALEMENT RÉPARTIES SUR LE TERRITOIRE

51% des offres concentrées en Haute-Garonne et dans l'Hérault



Nombre d'offres et répartition

Source : STMT - Pôle emploi



LES MÉTIERS DE LA VENTE



OCCITANIE

1 mars 2020

UN SECTEUR DYNAMIQUE

En 2019 → **15 550 OFFRES D'EMPLOI** enregistrées à Pôle emploi

+2,4% sur un an

4,9% des offres enregistrées en Occitanie



une majorité de contrats à **TEMPS COMPLET** et d'une durée > 6 MOIS

86% de temps complet

80% d'offres durables

60% des contrats s'adressent à des personnes qualifiées

18% des contrats s'adressent à des personnes peu ou pas qualifiées



Une saisonnalité peu marquée

9% des projets de recrutement sont saisonniers

Source : STMP Offres de Recrutement en Midi-Pyrénées 2019

92 % DES OPPORTUNITÉS D'EMPLOI SUR 5 MÉTIERS



Assistanat commercial

Relation technico-commerciale

Relation commerciale grands comptes et entreprises

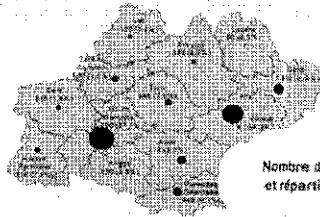
Téléconseil et télévente

Relation commerciale auprès de particuliers

Source : STMP Offres

DES OFFRES D'EMPLOI INÉGALEMENT RÉPARTIES SUR LE TERRITOIRE

64% des offres concentrées en Haute-Garonne et dans l'Hérault



Nombre d'offres et répartition

Source : STMP Offres

Annexe 3 Formation E-Commerce / Marketing digital

IUT Bordeaux Montaigne, Université Bordeaux Montaigne Bordeaux 33080

IUT C, Université de Lille Roubaix 59100

IUT Epinal - Hubert Curien, Université de Lorraine Épinal 88010

IUT Grand Ouest Normandie - Pôle d'Alençon (campus de Damigny), Université de Caen Normandie Damigny 61250

IUT Jean Moulin - Lyon 3, Université Jean Moulin - Lyon 3 Lyon 69007

IUT Lyon 1 (site de Villeurbanne Doua), Université Claude Bernard - Lyon 1 Villeurbanne 69622

IUT Nancy-Charlemagne, Université de Lorraine Nancy 54052

IUT Paris Descartes, Université de Paris (Fusion en 2020 de l'Université Paris Descartes et de l'Université Paris Diderot) Paris 75016

IUT d'Aix-Marseille - site d'Aix-en-Provence, Aix-Marseille Université Aix-en-Provence 13625

IUT d'Annecy, Université Savoie Mont Blanc Annecy 74942

IUT d'Avignon, Avignon Université Avignon 84911

IUT d'Evreux, Université de Rouen Normandie Evreux 27000

IUT d'Evry (site Evry - Roméro - TCE), Université d'Evry-Val-d'Essonne Evry-Courcouronnes 91000

IUT de Belfort-Montbéliard, site de Belfort, Université de Franche-Comté Belfort 90016

IUT de Bordeaux - Site de Bordeaux-Bastide, Université de Bordeaux Bordeaux 33072

IUT de Chambéry, Université Savoie Mont Blanc Le Bourget-du-Lac 73376

IUT de Créteil-Vitry (site de Créteil), Université Paris-Est Créteil Val-de-Marne Créteil 94010

IUT de La Rochelle, La Rochelle Université La Rochelle 17026

IUT de Lannion, Université de Rennes 1 Lannion 22302

IUT de Lens, Université d'Artois Lens 62307

IUT de Metz, Université de Lorraine Metz 57045

IUT de Montreuil, Université Paris 8 Vincennes-Saint-Denis Montreuil 93100

IUT de Mulhouse, Université de Haute Alsace Mulhouse Mulhouse 68093

IUT de Saint-Brieuc, Université de Rennes 1 Saint-Brieuc 22004

IUT de Sénart - Fontainebleau (site Fontainebleau), Université Paris-Est Créteil Val-de-Marne Fontainebleau 77300

IUT de Sénart - Fontainebleau (site Sénart), Université Paris-Est Créteil Val-de-Marne Lieusaint 77567

IUT de Thionville-Yutz, Université de Lorraine Yutz 57970

IUT de Toulon Site de La Garde, Université de Toulon La Garde 83130

IUT de Tours, Université de Tours Tours 37082

IUT de Valenciennes, Université polytechnique Hauts-de-France Valenciennes 59313

IUT de Valenciennes, campus de Cambrai, Université polytechnique Hauts-de-France Cambrai 59400

IUT de Valenciennes, campus de Maubeuge, Université polytechnique Hauts-de-France Maubeuge 59600

IUT de Vannes, Université Bretagne-Sud Vannes 56017

IUT de Vélizy (antenne de Rambouillet), Université de Versailles Saint-Quentin-en-Yvelines Rambouillet 78120

IUT de l'Oise campus de Creil, Université Picardie Jules Verne Amiens Creil 60100

Nous pouvons y ajouter :

Institut supérieur du tourisme, de l'hôtellerie et de l'alimentation - Site de Toulouse, Université Toulouse - Jean Jaurès Toulouse 31000

Lycée Georges Dumézil Vernon 27207

Lycée privé Charles de Foucauld Paris 75018

Lycée privé Saint-Jude Armentières 59280

CFA Tertiaire de la Chambre de commerce et d'industrie de Martinique Schoelcher 97233

CFA iA Nantes 44103

Faculté de gestion, économie et sciences, Université catholique de Lille Lille 59046

Faculté des métiers - CFA de la Chambre de commerce et d'industrie d'Ille-et-Vilaine - Saint-Malo Saint-Jouan-des-Guérets 35430

Planning alternance 2021-2022

Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	septembre
1 M	1 V	1 M	1 M	1 V	1 M	1 M	1 V	1 L	1 M	1 V	1 L	1 J
2 J	2 M	2 M	2 J	2 M	2 M	2 M	2 L	2 J	2 V	2 M	2 M	2 V
3 V	3 M	3 M	3 V	3 L	3 J	3 M	3 M	3 M	3 V	3 M	3 M	3 M
4 S	4 L	4 J	4 M	4 M	4 V	4 V	4 L	4 M	4 L	4 L	4 J	4 S
5 D	5 M	5 V	5 M	5 M	5 S	5 S	5 M	5 J	5 M	5 M	5 V	5 D
6 L	6 M	6 S	6 L	6 J	6 D	6 D	6 M	6 V	6 L	6 M	6 M	6 L
7 M	7 J	7 M	7 M	7 V	7 L	7 L	7 J	7 S	7 M	7 J	7 D	7 S
8 M	8 V	8 L	8 M	8 M	8 M	8 M	8 V	8 D	8 M	8 V	8 L	8 M
9 J	9 S	9 M	9 J	9 M	9 M	9 M	9 M	9 L	9 J	9 S	9 M	9 M
10 V	10 M	10 M	10 V	10 L	10 J	10 J	10 M	10 V	10 M	10 M	10 M	10 M
11 S	11 L	11 V	11 M	11 M	11 V	11 V	11 L	11 M	11 S	11 L	11 J	11 S
12 D	12 M	12 M	12 V	12 M	12 S	12 S	12 M	12 J	12 M	12 M	12 V	12 D
13 L	13 M	13 M	13 L	13 J	13 D	13 D	13 M	13 V	13 L	13 M	13 M	13 L
14 M	14 J	14 M	14 M	14 V	14 L	14 L	14 J	14 S	14 M	14 M	14 D	14 S
15 M	15 V	15 L	15 M	15 M	15 M	15 M	15 V	15 D	15 M	15 V	15 L	15 M
16 J	16 S	16 M	16 J	16 M	16 M	16 M	16 S	16 L	16 J	16 S	16 M	16 M
17 V	17 M	17 M	17 V	17 L	17 J	17 J	17 M	17 V	17 M	17 M	17 M	17 M
18 S	18 L	18 V	18 M	18 M	18 V	18 V	18 L	18 M	18 S	18 L	18 J	18 S
19 D	19 M	19 V	19 M	19 M	19 S	19 S	19 M	19 J	19 M	19 M	19 V	19 D
20 L	20 M	20 M	20 L	20 J	20 D	20 D	20 M	20 V	20 L	20 M	20 M	20 L
21 M	21 J	21 M	21 M	21 V	21 L	21 L	21 J	21 S	21 M	21 J	21 D	21 S
22 M	22 V	22 L	22 M	22 M	22 M	22 M	22 V	22 D	22 M	22 V	22 L	22 M
23 J	23 S	23 M	23 J	23 M	23 M	23 M	23 S	23 L	23 J	23 S	23 M	23 M
24 V	24 M	24 M	24 V	24 L	24 J	24 J	24 M	24 V	24 M	24 V	24 M	24 M
25 S	25 L	25 V	25 M	25 M	25 M	25 M	25 L	25 M	25 S	25 L	25 J	25 S
26 D	26 M	26 M	26 L	26 J	26 D	26 D	26 M	26 V	26 L	26 M	26 M	26 L
27 L	27 M	27 M	27 V	27 M	27 S	27 S	27 M	27 J	27 M	27 M	27 V	27 D
28 M	28 J	28 M	28 M	28 V	28 L	28 L	28 J	28 S	28 M	28 J	28 D	28 S
29 M	29 V	29 L	29 M	29 M	29 M	29 M	29 V	29 D	29 M	29 V	29 L	29 M
30 J	30 S	30 M	30 J	30 M	30 M	30 M	30 S	30 L	30 J	30 S	30 M	30 M
31 M	31 M	31 V	31 L	31 L	31 J	31 J	31 M	31 M	31 L	31 D	31 M	31 M

Vert présence à l'IUT

Rouge présence en Entreprise

Exemple de lettre de soutien



**Projet d'accréditation Licence Professionnelle
IUT A Paul Sabatier - Université Paul Sabatier Toulouse III
Parcours : e-commerce marketing numérique**

SASP CASTRES OLYMPIQUE
11, Rue THERON PERIE, 81100 CASTRES
www.castres-olympique.com

Monsieur,

Votre projet de création d'une Licence professionnelle e-commerce et marketing numérique à l'IUT A Paul Sabatier département Techniques de commercialisation de Castres a retenu notre attention. Notre société X souhaite apporter son soutien au projet.

En effet, cette Licence professionnelle peut répondre favorablement à des besoins en compétences professionnelles que nous pourrions avoir.

Dans la mesure où cette formation voit le jour, notre société pourra étudier toute contribution à la réussite de son développement : par exemple, soutenant des projets pédagogiques, en accueillant des étudiants en stage professionnel, en contribuant à des jurys d'examen, en participant à la formation par des interventions sur des enseignements, en recrutant des étudiants sous contrat de professionnalisation etc.

Fait à : CASTRES,

Le : 22 Mai 2020

Cachet et signature :



SASP Castres Olympique
11 rue Thérion Pérès - 81100 CASTRES
Tél: 05 63 51 45 00 - Fax 05 63 51 08 81



IUT A – Département Techniques
de commercialisation
Avenue Georges Pompidou,
CS20258
81104 Castres

Monsieur,

Votre projet de création d'une Licence professionnelle e-commerce et marketing numérique à l'IUT A Paul Sabatier département Techniques de commercialisation de Castres a retenu notre attention.

Notre société, spécialisé dans le E-Commerce avec un effectif de près de 50 salariés est en permanence en recherche de profil spécialisé dans notre métier et est souvent confronter à des difficultés de recrutement.

Dans la mesure où cette formation voit le jour, notre société pourra étudier toute contribution à la réussite de son développement : par exemple, soutenant des projets pédagogiques, en accueillant des étudiants en stage professionnel, en contribuant à des jurys d'examen, en participant à la formation par des interventions sur des enseignements, en recrutant des étudiants sous contrat de professionnalisation etc.

A Albi, le 20 mai 2020

Jean-Etienne Estingoy
Gérant

INTERNET ET E-COMMERCE
25 rue Henri Moissan
81000 ALBI
RCS Albi 453 605 933

Sarl Internet & E-commerce, au capital de 105 000 €
25, rue Henri Moissan 81000 Albi - France
RCS Albi 453 605 933 - APE 4791B - N° TVA Intracom : FR58453605933
Tel +33 (5) 31 51 10 00 - www.perlesandco.com - contact@perlesandco.com



Projet d'accréditation Licence Professionnelle
IUT A Paul Sabatier – Université Paul Sabatier Toulouse III
Parcours : e-commerce marketing numérique

SHOPMIUM – 46 rue de l'arbre sec 75001 PARIS

Monsieur,

Votre projet de création d'une Licence professionnelle e-commerce et marketing numérique à l'IUT A Paul Sabatier département Techniques de commercialisation de Castres a retenu notre attention. Notre société, **Shopmium**, souhaite apporter son soutien au projet.

En effet, cette Licence professionnelle peut répondre favorablement à des besoins en compétences professionnelles que nous pourrions avoir.

Dans la mesure où cette formation voit le jour, notre société pourra étudier toute contribution à la réussite de son développement : par exemple, soutenant des projets pédagogiques, en accueillant des étudiants en stage professionnel, en contribuant à des jurys d'examen, en participant à la formation par des interventions sur des enseignements, en recrutant des étudiants sous contrat de professionnalisation etc.

Fait à : Paris

Le : 28/05/20

Cachet et signature :



46 rue de l'Arbre Sec
75001 Paris - France
532 432 457 RCS PARIS
N° de TVA FR32532432487