Convention de Partenariat pour la délocalisation

du diplôme Master Marketing Commerce et Relation Client de l’Université Lille 1 (France)

à la MDI Algiers Business School (Algérie)

Applicable au diplôme correspondant :

Master Marketing Commerce et Vente,

Parcours « Commerce et Relation Client » de l’Université Lille1

**Préambule**

En conformité avec les règlements en vigueur dans chaque pays, il est conclu, entre la MDI Algiers Business School et l’Université Lille 1, Sciences et Technologies, un accord de délocalisation de diplôme dont l’objet est d’établir et d’approfondir les relations en vue de contribuer au développement des activités de formation et de recherche.

Entre

**L’Université Lille 1 – Sciences et Technologies, ayant son siège, Cité Scientifique 59650 Villeneuve d'Ascq, France, représentée par le Professeur Philippe Rollet, en qualité de Président d’Université,**

et

**la MDI – Algiers Business School, ayant son siège, 19 Boulevard Mohamed Boudiaf, Chéraga, Alger, Algérie, représentée par Brahim Benabdeslem, en qualité de Directeur général.**

Cette convention fixe les modalités de mise en œuvre de la formation, l’organisation des enseignements, les conditions d’inscription des étudiants et de constitution du jury.

**Responsabilités**

L’Université Lille 1 est le maître d’œuvre pédagogique du projet et assure la direction des études du diplôme français.

La MDI Algiers Business School met en place une équipe pédagogique pour participer à cette formation. La direction du programme est assurée par les deux partenaires, en étroite collaboration.

**Modalités de mise en œuvre**

**Article 1 – Comité de suivi**

Un comité de direction regroupant aussi bien des représentants de la MDI Algiers Business School et de l’Université Lille 1 sera constitué dès la mise en application du présent accord.

Il sera nommé également deux co-directeurs de programme, un pour chaque pays. Les co-directeurs coordonnent les différents aspects pédagogiques du programme : la sélection et le nombre des étudiants, le recrutement des enseignants et le suivi des interventions.

Les modalités de fonctionnement de ce comité seront définies avant le démarrage de la formation.

**Article 2 – Condition d’admission en licence et sélection des étudiants**

L’objectif est d’avoir une promotion annuelle d’environ 25 étudiants. Le nombre minimum d’étudiants pour ouvrir la formation est de 10.

Les établissements contractants œuvreront pour l’instauration d’un système de recrutement des étudiants selon les critères de validation exigés par le programme d’études. Le dossier de validation de chaque étudiant comprendra en particulier :

* ses relevés de notes,
* un curriculum vitae,
* une lettre de motivation.

Les dossiers de validation complets seront transmis à l’Université Lille 1 avant la réunion du comité de sélection.

**Article 3 – Comité de sélection**

Un comité de sélection des étudiants, composé de représentants des deux établissements et comprenant une majorité de membres issus de l’Université Lille 1, sera constitué dès la mise en application du présent accord. Ce comité de sélection s’entendra sur les pré-requis des étudiants, sur la sélection et le nombre d’étudiants admissibles chaque année au diplôme concerné.

**Article 4 – Inscription des étudiants**

La MDI Algiers Business School assurera le paiement des droits de scolarité de l’Université Lille 1 pour chaque étudiant participant à la formation ainsi que 400 euros par étudiant pour les frais généraux de fonctionnement administratif de l’IAE Lille sur présentation d’une facture détaillée. Les étudiants seront simultanément inscrits à la MDI Algiers Business School en vue de l’obtention du diplôme local.

**Article 5 – Organisation des enseignements**

Les enseignements sont dispensés conformément à un programme préétabli (voir Annexe 1), dont les paramètres répondent aux critères des lois françaises et algériennes de l’enseignement supérieur.

Les cours du cursus pourront être enseignés par des enseignants de l’Université Lille 1 et des enseignants de la MDI Algiers Business School placés sous la responsabilité unique du jury du diplôme.

**Article 6 – Langue de formation**

La langue principale de l’enseignement est le français.

**Article 7 – Comité de suivi, examens et contrôle des connaissances**

Le comité de suivi met en œuvre les modalités de contrôle des connaissances, de préparation et suivi des stages en entreprise, de soutenance des rapports de stages ou mémoires d’études.

**Article 8 – Conditions d’attribution du diplôme**

Pour obtenir le diplôme de Master Master Marketing Commerce et Relation Client, l’étudiant devra suivre les règles définies par le programme des études.

Sont considérés comme ayant réussi à terminer avec succès le programme de Master les étudiants qui ont rempli les conditions suivantes :

* réussite aux épreuves prévues dans le programme avec une note finale supérieure ou égale à 10/20 par unités d’enseignements selon le système français. En M1, la validation d’un semestre peut se faire par compensation entre UE (= compensation semestrielle) hors UE professionnelles, à condition qu’aucune UE n’ait de note < à 5/20. Un semestre de M1 est donc validé à partir du moment où les notes de projet, stage … sont supérieures ou égales à 10 et où la moyenne des UE académiques est supérieure ou égale à 10/20. Les UE dont la note <10 sont ainsi validées par compensation et seront notifiées comme telles dans l’annexe descriptive au diplôme. En M2, pour valider son semestre et son année, l’étudiant devra obtenir la moyenne de 10/20 à chaque UE.

Les résultats aux examens seront transmis au service de la scolarité de l’Université Lille 1 afin de préparer l’édition des diplômes qui seront ultérieurement transmis à la MDI Algiers Business School pour délivrance aux étudiants.

Les notes sont fixées par le jury final de fin d’année, auquel participe le coordinateur de l’IAE, représentant le responsable IAE du programme. En cas de différent sur une note entre le représentant de l’IAE et les autres membres du jury, la décision finale relève du responsable IAE du programme.

**Conditions financières**

La MDI Algiers Business School assure la prise en charge des prestations suivantes :

* mise à la disposition des locaux administratifs et de locaux d’enseignement pour la formation,
* entretien des locaux,
* garantie du service comptable,
* frais de transports, d’hébergement et de repas des intervenants de l’Université Lille 1.

La MDI Algiers Business School assure la prise en charge des heures d’enseignement, de jury et d’entretien de recrutement des enseignants de l’Université Lille1. Le paiement des heures d’intervention s’effectuera au tarif horaire (100 euros à la signature de la présente convention) sur présentation d’une note d’honoraires. Dans le cadre de la coordination du Master, l’IAE est rémunéré par MDI pour un forfait de 600 euros par année de Master (soit 1200 euros pour un parcours M1-M2) sur présentation d’une facture détaillée.

**Contestations et litiges**

Tout litige relevant de la présente convention, concernant son interprétation, sa non-validité, son exécution ou sa résiliation, ainsi que les litiges concernant l’ajout d’éléments complémentaires ou son adaptation à de nouvelles conditions, seront résolus par un accord mutuel. A défaut d’un tel accord, les parties soumettront le litige à une instance arbitrale dont elles choisiront les membres à parité.

**Modalités, durée et début de l’accord**

Le présent accord est rédigé en deux exemplaires originaux en langue française.

Cet accord est conclu pour une durée de 5 ans, (jusqu’à la, prochaine campagne d’accréditation nationale du diplôme en France), à l’issue de laquelle l’accord sera révisé. Cet accord prend effet à dater de l’année universitaire 2015/2016.

La révision du présent accord peut être demandée à tout moment par les parties contractantes et soumis à nouveaux aux instances supérieures compétentes des deux établissements.

|  |  |
| --- | --- |
| Villeneuve d’Ascq, le \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2015Pour l’Université Lille 1Sciences et Technologies | Alger, le \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2015Pour la MDI Algiers Business School  |
| Le Président,**Professeur Philippe ROLLET** | Le Directeur Général,**Brahim Benabdeslem** |

**Annexe 1**

**Programme d’études du Master Marketing Commerce et Vente, mention Commerce et Relation Client**

**à la MDI Algiers Business School**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Semestre** | **Unités d’enseignement** | **Matière : Obligatoire, Optionnelle, Facultative** | **Langue** | **ECTS** | **HC** | **HTD** |
| **PREMIERE ANNEE** |
| **S1** | **Comportement des acheteurs et consommateurs**Etablissement : Université Lille 1 | Obligatoire | français | 5 | 24 | 20 |
| **S1** | **Marketing stratégique**Etablissement : Université Lille 1 | Obligatoire | français | 5 | 24 | 20 |
| **S1** | **Langues**Etablissement : MDI | Obligatoire | français | 5 | 44 | - |
| **S1** | **Professionnalisation**Etablissement : MDI\* | Obligatoire | français | 5 | - | - |
| **S1** | **Etudes de marché et analyse des données**Etablissement : MDI | Obligatoire | français | 5 | 24 | 20 |
| **S1** | **Management et contrôle des réseaux de vente**Etablissement : Université Lille 1 | Obligatoire | français | 5 | 24 | 20 |
| **S2** | **Langues**Etablissement : MDI | Obligatoire | français | 5 | 40 |  |
| **S2** | **Initiation à la recherche**Etablissement : MDI | Obligatoire | français | 5 | 24 | 20 |
| **S2** | **Analyse de données**Etablissement : Université Lille 1 | Obligatoire | français | 5 | 24 | 20 |
| **S2** | **Internet, commerce et services**Etablissement : Université Lille 1 | Obligatoire | français | 5 | 24 | 20 |
| **S2** | **Environnement juridique**Etablissement : MDI | Obligatoire | français | 5 | 24 | 20 |
| **SECONDE ANNEE** |
| **S3** | **Langues**Etablissement : MDI | Obligatoire | français | 5 | 25 | - |
| **S3** | **Gestion et Management**Etablissement : MDI | Obligatoire | français | 5 | 25 | - |
| **S3** | **Projets d’étude et de recherche**Etablissement : Université Lille 1 | Obligatoire | français | 5 | 25 | - |
| **S3** | **E- communication**Etablissement : Université Lille 1 | Obligatoire | français | 5 | 20 | 20 |
| **S3** | **Gestion de l’offre (Produits, marques, gammes)**Etablissement : Université Lille 1 | Obligatoire | français | 5 | 20 | 20 |
| **S3** | **Connaissance des clientèles**Etablissement : Université Lille 1 | Obligatoire | français | 5 | 20 | 20 |
| **S3** | **Programmes nouveaux clients**Etablissement : Université Lille 1 | Obligatoire | français | 5 | 20 | 20 |
| **S4** | **Professionnalisation**Etablissement : MDI\* | Obligatoire | français | 5 | 20 | 20 |
| **S4** | **Mobilité et marketing**Etablissement : MDI | Obligatoire | français | 15 | 15 | - |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **S4** | **Programmes relationnels et de fidélisation**Etablissement : Université Lille 1 | Obligatoire | français | 5 | 20 | 20 |
| **S4** | **Nouveaux modèles économiques en marketing**Etablissement : MDI | Obligatoire | français | 5 | 20 | 20 |

\* Clause à discuter : Compte tenu du fait que les notes de professionnalisation «» sont les seules qui ne sont pas compensables, le responsable de l’IAE Lille du diplôme fixe en accord avec le co-directeur du programme au sein de MDI Algiers Business School, Ia note à l’issue de la production des rapport et des soutenances orales.