



**RÉGION ACADÉMIQUE
HAUTS-DE-FRANCE**

*Liberté
Égalité
Fraternité*

**Délégation de région académique
à l'information et à l'orientation**

DRAIO

N° L-21-131

Affaire suivie par :

Dominique Lévêque

DRAIO

Mél : draio@region-academique-hauts-de-france.fr

Rectorat de Lille

144 rue de Bavay

BP 709

59033 Lille Cedex

03.20.15.66.05

Rectorat d'Amiens

20 boulevard d'Alsace-

Lorraine

80063 Amiens Cedex 9

03.22.82.39.20

**LA RECTRICE DE LA REGION ACADÉMIQUE HAUTS DE FRANCE
RECTRICE DE L'ACADÉMIE DE LILLE
CHANCELIERE DES UNIVERSITÉS**

VU la loi n° 2018-166 du 8 mars 2018 relative à l'orientation et à la réussite des étudiants qui modifie l'article L. 612-3 du code de l'éducation

Vu l'arrêté du 6 décembre 2019 portant réforme de la licence professionnelle

ARRÊTE

Article 1 - Conformément au VII de l'article 1 de la loi n°2018-166, le présent arrêté définit, pour la campagne Parcoursup 2021, un pourcentage minimal de bacheliers technologiques retenus pour l'accès en Institut Universitaire de Technologie. Ces pourcentages minimaux tiennent compte de la spécialité du diplôme préparé et des demandes enregistrées dans le cadre de la procédure de préinscription dans Parcoursup.

Article 2 - Conformément à l'article 17 de l'arrêté du 6 décembre 2019 portant sur la réforme de la licence professionnelle, les parcours des BUT accueilleront au moins 50% de bacheliers technologiques appréciés sur l'ensemble des spécialités portées par l'IUT.

Article 3 - Le Secrétaire Général de région académique est chargé de la mise en œuvre de ces dispositions.

Article 4 - Le présent arrêté est publié au recueil des actes administratifs de la préfecture de la région Hauts-de-France.

Fait à Lille, le 5 mai 2021

Valérie CABUIL

PJ : **Annexe 1** – Objectifs minimaux d'accès des bacheliers technologiques en IUT par spécialité de BUT et par établissement – 2021 – académie de Lille

Annexe 2 – Objectifs minimaux d'accès des bacheliers technologiques en IUT par spécialité de BUT et par établissement – 2021 – académie d'Amiens

Libellé établissement	Spécialité/mention	OBJECTIFS MINIMAUX D'ACCES DES BACHELIERS TECHNOLOGIQUES EN IUT PAR SPECIALITE DE BUT ET PAR ETABLISSEMENT
IUT de l'Aisne - Site de Soissons-Cuffies	BUT - Génie électrique et informatique industrielle Parcours : Automatismes et Informatique Industrielle - Electronique et systèmes embarqués	50
IUT de l'Aisne - Site de Soissons-Cuffies	BUT - Qualité, logistique industrielle et organisation Parcours : Management de la production de biens et de services - Qualité et pilotage des systèmes de management intégrés	50
IUT de l'Aisne - Site de Soissons-Cuffies	BUT - Carrières juridiques Parcours : Administration et justice - Entreprise et Association	50
IUT de l'Aisne - Site de Laon	BUT - Carrières juridiques Parcours : Administration et justice - Patrimoine et finance - Entreprise et Association	50
IUT de l'Aisne - Site de Laon	BUT - Techniques de commercialisation Parcours : Business international : achat et vente - Business développement et management de la relation client	50
IUT de l'Aisne - Site de Saint-Quentin	BUT - Génie chimique génie des procédés Parcours : Conception des procédés et innovation technologique - Contrôle-Qualité, environnement et sécurité des procédés	50
IUT de l'Aisne - Site de Saint-Quentin	BUT - Génie mécanique et productique Parcours : Innovation pour l'industrie - Simulation numérique et réalité virtuelle	50
I.U.T de l'Oise - Site de Creil	BUT - Hygiène Sécurité Environnement Parcours : Science du danger et management des risques professionnels technologiques et environnementaux	50
I.U.T de l'Oise - Site de Creil	BUT - Gestion logistique et transport Parcours : Management de la mobilité et de la supply chain connectées - Management de la mobilité et de la supply chain durables	50
I.U.T de l'Oise - Site de Creil	BUT - Techniques de commercialisation Parcours : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat - Business international : achat et vente Marketing et management du point de vente - Business développement et management de la relation client - Stratégie de marque et événementiel	50
I.U.T de l'Oise - Site de Beauvais	BUT - Gestion des entreprises et des administrations Parcours : Gestion comptable, fiscale et financière - Gestion et pilotage des ressources humaines -Gestion entrepreneuriat et management d'activités - Contrôle de gestion et pilotage de la performance	50
I.U.T de l'Oise - Site de Beauvais	BUT - Techniques de commercialisation Parcours : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat - Business international : achat et vente - Marketing et management du point de vente - Business développement et management de la relation client - Stratégie de marque et événementiel	50
IUT d'Amiens	BUT - Génie biologique Parcours agronomie	50
IUT d'Amiens	BUT - Génie biologique parcours sciences de l'aliment et biotechnologie	50
IUT d'Amiens	BUT - Génie civil - Construction durable Parcours : Travaux Bâtiment - Travaux Publics - Réhabilitation et amélioration des performances environnementales des bâtiments	50
IUT d'Amiens	BUT - Génie mécanique et productique Parcours : Innovation pour l'industrie - Management de process industriel - Simulation numérique et réalité virtuelle - Conception et production durable	50
IUT d'Amiens	BUT - Informatique Parcours : Réalisation d'applications : conception, développement, validation - Déploiement d'applications communicantes et sécurisées - Administration, gestion et exploitation des données - Intégration d'applications et management du système d'information	50

Libellé établissement	Spécialité/mention	OBJECTIFS MINIMAUX D'ACCES DES BACHELIERS TECHNOLOGIQUES EN IUT PAR SPECIALITE DE BUT ET PAR ETABLISSEMENT
IUT d'Amiens	BUT - Gestion des entreprises et des administrations Parcours : Gestion comptable - fiscale et financière Gestion et pilotage des ressources humaines Gestion - entrepreneuriat et management d'activités - Contrôle de gestion et pilotage de la performance	50
IUT d'Amiens	BUT - Techniques de commercialisation Parcours : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat - Business international : achat et vente - Marketing et management du point de vente - Business développement et management de la relation client - Stratégie de marque et événementiel	50