



# École de Commerce de Lyon<sup>®</sup>



**MBA**  
Première année

---

**Référentiel 2017-2018**

## Référentiel de l'École de Commerce de Lyon

Le contenu des modules et référentiels peuvent être mis à jour et peuvent donc être différentes des progressions communiquées sur le site internet de l'école.

Toutes informations et conditions des cours sont disponibles auprès du service pédagogique.

Afin d'être informé de toutes nouveautés, nous vous invitons à contacter le service pédagogique :

### **Par courrier**

Service Pédagogique  
Ecole de Commerce de Lyon®  
25 rue Bossuet  
69006 Lyon  
France

**Téléphone :** +33 (0)4 78 41 41 41

**Email :** [pedagogie@eclyon.fr](mailto:pedagogie@eclyon.fr)

**Site:** <https://ecole-de-commerce-de-lyon.fr/>

### **Accueil étudiant**

Bureau pédagogique  
2ème étage,  
25 rue Bossuet,  
69006 Lyon

## Dates importantes

• **Date de rentrée:**

Jeudi 07 septembre 2017

• **Date de début des cours:**

Lundi 18 septembre 2017

• **Dates de rendu des travaux de mémoire :**

- Vendredi 1<sup>er</sup> décembre 2017 : Revue de littérature
- Mercredi 28 février 2018 : Première version du mémoire
- Lundi 30 avril 2018 : Version finale du mémoire avec bibliographie
- Jeudi 31 mai 2018 : Remise du support de la présentation orale

Les formats numériques (format PDF) sont à envoyer sur l'adresse email [memoire2018@eclyon.fr](mailto:memoire2018@eclyon.fr).

Le dossier doit être intitulé: Section-NOM-Prénom-mémoire et Titre-2017-2018

• **Dates de rendu des travaux de Business Plan :**

- Mercredi 15 novembre 2017 : Identité de l'entreprise et étude concurrentielle
- Mercredi 31 janvier 2018 : Plan marketing et étude de marché
- Samedi 31 mars 2018 : Processus qualité & supply chain
- Mardi 15 mai 2018 : Version finale avec les stratégies ressources humaines et financière
- Mercredi 30 mai 2018 : Remise du support de la présentation orale

Les formats numériques (format PDF) sont à envoyer sur l'adresse email [businessplan2018@eclyon.fr](mailto:businessplan2018@eclyon.fr).

Le dossier doit être intitulé: Section-NOM-Prénom-business-plan et Titre-2017-2018

## Programme de formation

### Public visé par la formation et prérequis :

La formation vise des apprenants détenteurs d'une licence ou d'un bac + 3 ou équivalent désireux de s'inscrire dans un cursus supérieur en sciences de gestion pour obtenir une qualification d'agent de maîtrise ou de cadre.

- La formation MBA 1ere année forme plus spécifiquement au métier de cadre opérationnel en entreprise.
- Une durée d'activité professionnelle est nécessaire qu'il s'agisse d'alternance ou de formation classique pour laquelle 4 mois de stage en entreprise sont requis.
- Les prérequis nécessaires sont la maîtrise des techniques de sciences de gestion et notamment des outils qualité, des outils RH, des matrices de marketing, des techniques commerciales, une connaissance approfondie du droit commercial et du droit des sociétés ainsi que du droit du travail, des notions de management.

### Objectifs de la formation :

L'objectif de la formation est d'acquérir :

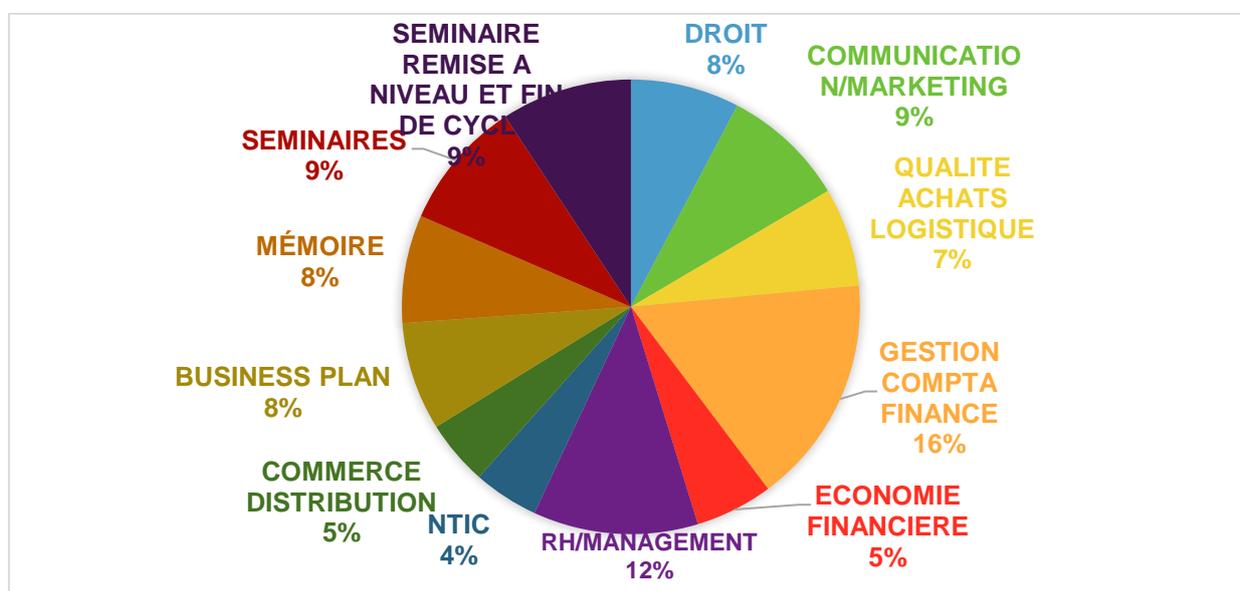
- Une compétence professionnelle en matière de stratégie d'entreprise, d'encadrement et de management général.

Ainsi l'apprenant devra au terme de son année de MBA, avoir acquis :

- Un savoir- être professionnel lui permettant de respecter les codes d'une entreprise (exemplarité, ponctualité, code vestimentaire, expression contrôlée, discrétion et réserve professionnelle.../...), de manager une équipe, des outils d'analyse, de gestion des risques, d'anticipation et de projection stratégique d'entreprises de type PME.

### Contenu de la formation :

- La formation est dispensée en **455 heures** de cours fondamentaux (voir annexe) en face à face pédagogique répartis dans une dizaine d'inter-disciplines.



### Moyens et méthodes pédagogiques :

Les moyens déployés sont des cours en face à face pédagogique dans des classes de 20 étudiants environ.

Ces cours sont complétés par la remise d'ouvrages et de fascicules et par la mise à disposition d'une plateforme d'enseignement à distance pour toutes les disciplines enseignées et pour toutes les séances.

Chaque cours dispose d'un support pédagogique projeté (chaque salle est équipée un vidéo projecteur de type ultra-courte focale que l'enseignant peut utiliser ou pas selon son souhait mais qui est mis à disposition de l'apprenant sur son espace personnel de la plateforme pédagogique d'enseignement à distance).

## Évaluation de la formation / sanction de la formation :

- La formation est évaluée pour ce qui concerne le contrôle des connaissances par contrôle continu, partiels trimestriels et soutenances de fin d'année.
- Le contrôle continu est laissé à l'appréciation des enseignants, il peut s'agir de QCM de fin de séances, de dossiers personnels, de dissertations (.../...). Les partiels intermédiaires sont effectués en décembre, en mars et en juin et prennent différentes formes selon les disciplines (devoirs sur tables). Les soutenances de fin d'année concernent le mémoire de fin d'année.
- Enfin et surtout le MBA 1ère année est sanctionné par la soutenance d'un plan d'affaires (ou business plan) dans lequel la capacité de l'apprenant à transformer ses connaissances en compétences, et à avoir une vision haute et globale de la gestion d'une entreprise de type PME, notamment du bas de bilan pour les MBA1 a contrario des MBA 2 qui sont évalués sur le Haut de bilan par un jury mixte interne et extérieur.
- S'agissant de l'acquisition ou l'amélioration des compétences en formation, ou simplement du suivi de la formation, un rapport de stage validé et évalué par le tuteur professionnel est soutenu en fin d'année en présence du tuteur professionnel.
- S'agissant de l'évaluation par le stagiaire/apprenant de sa formation, l'évaluation porte sur le déroulement de l'action de formation (mesure de la satisfaction globale des stagiaires sur l'organisation, les qualités pédagogiques du formateur, les méthodes et supports utilisés...) et sur les acquis de la formation (atteinte des objectifs et effets sur la pratique professionnelle, des connaissances et compétences acquises lors de la formation. Cette phase est assurée dans sa conduite par le service qualité de l'Ecole de Commerce de Lyon, au moyen d'enquêtes de satisfaction, de sondages et d'entretiens).
- La formation est sanctionnée/validée par une attestation individuelle de formation, la remise d'une attestation de qualification de Gestionnaire opérationnel d'un centre de profits et, le cas échéant, une attestation de réussite, un ajournement ou le refus pour l'année de passage dans l'année supérieure

## Qualité du ou des formateurs :

- Tous les enseignants de l'Ecole de Commerce de Lyon font l'objet d'une déclaration aux services du rectorat avec une demande d'enseigner. Ainsi leur diplôme (bac + 5 minimum) ainsi que leur casier judiciaire et leur aptitude à enseigner sont vérifiés et réactualisés chaque année.
- Par ailleurs, les enseignants sont formés à la didactique des sciences de gestion, aux matériels et dans leurs propres disciplines.
- Les enseignants sont recrutés dans le milieu professionnel pour leur expérience significative et réussie dans leurs domaines de compétence (90 %) et dans le milieu universitaire pour leur maîtrise des sciences de l'éducation, de la didactique de leur discipline et de leur méthodologie d'enseignement.

## Durée de la formation et modalités d'organisation :

- La formation MBA 1ère année dure 1 an depuis le 1<sup>er</sup> septembre jusqu'au 31 août. Les dates de rentrées et de fin de cycles diffèrent selon les classes et les années sans que la rentrée puisse intervenir après septembre ou avant septembre et sans que la fin d'année puisse être postérieure au 31 août.
- La durée quotidienne des cours est de 7 heures
- Les cours ont lieu du lundi au samedi sur la base hebdomadaire maximum de 35Heures
- Les horaires de la formation sont au plus tôt de 8h00 à 19H00 au plus tard. Par tranches de 3 ou 4 heures contiguës espacées de pauses de 1heure pour déjeuner et de 10mn en pause intermédiaire
- La formation MBA 1ère année est dispensée sur les campus de Lyon ou plus exceptionnellement en entreprise d'accueil et/ou à l'étranger
- La formation est organisée sous forme de modules en continu avec possibilité d'avoir un parcours individualisé
- Les groupes ou classes sont de 15 à 20 apprenants

## Contenu de formation

### Marketing – Communication :

#### **Objectifs du module :**

- Comprendre le processus d'achat
- Appréhender le e-business
- Maitriser les outils du e-marketing

#### **Progression pédagogique :**

- Comportement du consommateur
- Comprendre le processus d'achat
- Le cyber-client
- Les outils du e-commerce
- Les outils du e-marketing : e-buzz, e-marketing viral
- La publicité : conception d'un print
- Business Game Concevoir une publicité

### Commerce – Distribution :

#### **Objectifs du module :**

- La PLV
- La VPC
- Le e-commerce

#### **Progression pédagogique :**

- Introduction aux techniques de vente
- La PLV
- La VPC
- Le e-commerce

### Qualité – Achats – Logistique :

#### **Objectifs du module :**

- Organiser les opérations de transport
- Définir des pratiques, des processus et une politique achats
- Gestion des approvisionnements
- Certification Yellow Belt

#### **Progression pédagogique :**

- Introduction aux normes qualité
- Introduction à la certification Lean 6 Sigma
- Organiser les opérations de transport
- Définir des pratiques, des processus et une politique achats
- Lean Six Sigma
- Certification Yellow Belt

## Ressources Humaines – Management :

### **Objectifs du module :**

- Effectuer un diagnostic RH
- Rédiger un référentiel de compétences
- Assurer la GPEC
- Diagnostiquer la gestion du stress et la prévention du risque

### **Progression pédagogique :**

- Introduction et remise à niveau à la gestion des RH
- Le diagnostic RH
- Le référentiel des compétences
- GPEC et prévention des risques
- Management de projet
- Le Recrutement

## Droit :

### **Objectifs du module :**

- Approche du droit de la propriété intellectuelle et industrielle
- Droit du Travail
- Droit bancaire
- Droit des baux commerciaux

### **Progression pédagogique :**

- Droit bancaire : les suretés
- Approche du droit de la propriété intellectuelle et industrielle
- Droit du Travail \_ Les IRP
- Droit Fiscal général et droit pénal des affaires
- Droit des baux commerciaux

## Economie :

### **Objectifs du module :**

- Comprendre la finance de marchés
- Comprendre les enjeux souverains et internationaux

### **Progression pédagogique :**

- MIB : Marché Inter Bancaire
- Marché obligataire
- Financement de la dette publique

## Finance – Comptabilité – Gestion :

### **Objectifs du module :**

- Comprendre la relation banque – entreprises
- Le financement de bas de bilan

### **Progression pédagogique :**

- Introduction à la gestion
- Actualité économique et financière
- La relation Banque - entreprises
- Le bas de bilan
- La relation Banque entreprises
- Le scoring
- Bâle I, II et III
- Le financement de la trésorerie
- La mobilisation du poste client
- Allocation financière : le crédit-bail
- Les aides et subventions aux entreprises

## NTIC :

### **Objectifs du module :**

- Maîtriser Excel Fonctions expert
- Démontage remontage d'une tour d'ordinateur
- Savoir créer et animer un blog

### **Progression pédagogique :**

- Démontage tour informatique : matériel
- EXCEL niveau expert Les tableaux croisés dynamiques
- Les réseaux sociaux – gérer son e-réputation
- Internet, créer et animer un blog débutant

## Méthodologie de Recherche :

### **Objectifs du module :**

- Mise en perspective de la méthodologie de mémoire par rapport aux réflexions sur les pratiques professionnelles

### **Progression pédagogique :**

- Explications et attentes
- Les étapes de la rédaction du mémoire
- Les méthodes d'analyse et choix bibliographique
- Exposé de la problématique, des hypothèses et de l'approche conceptuelle
- Préparation de la présentation

## Business Plan :

### **Objectifs du module :**

- Transformer en compétences, les connaissances acquises durant l'année universitaire
- Déterminer les facteurs-clés de succès et maîtriser la méthodologie et les procédures de la création d'entreprise

### **Progression pédagogique :**

- Introduction et planning
- Choix du produit ou service commercialisé
- Résumé de direction, fiche signalétique et plan de marketing
- Descriptif du produit ou service et plan de marketing
- Plan d'investissement immatériel et matériel

## Séminaire de début et fin de cycle :

### **Objectifs du module :**

- Présentation et remise à niveau dans les matières fondamentales.
- Bilan rétrospectif sur l'apprentissage des matières fondamentales durant l'année écoulée

## Séminaires :

### **Objectifs du module :**

- Etude de la spécialité choisie par l'étudiant pour perfectionner son sujet de mémoire