



École de Commerce de Lyon[®]



MBA
Deuxième 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

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

Accueil étudiant

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

Dates importantes

• **Date de rentrée:**

Vendredi 08 septembre 2017

• **Date de début des cours:**

Mercredi 13 septembre 2017

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

- Vendredi 1^{er} 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.

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.

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'un bac + 4 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 2^{ème} année forme plus spécifiquement au métier de cadre stratégique 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.

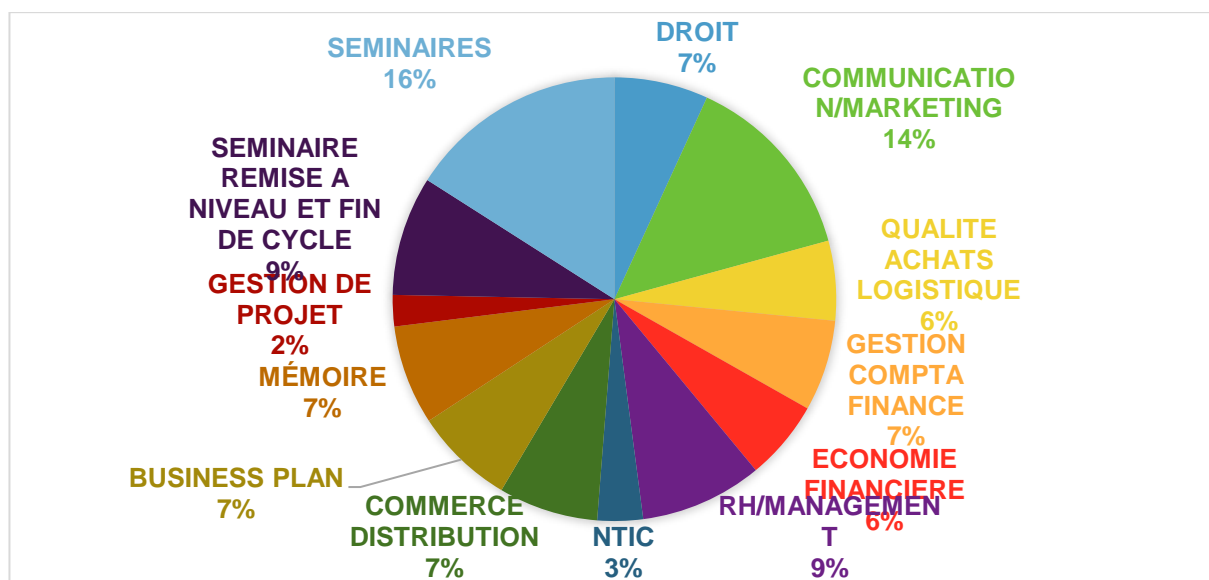
Objectifs de la formation :

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.

Contenus 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 2ème 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 sera évaluée par un jury 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'École 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 d'un centre de profits et, le cas échéant, une attestation de réussite, un ajournement ou le refus pour l'année écoulée ainsi que l'obtention, le cas échéant, du diplôme du MBA.*

Qualité du ou des formateurs :

- *Tous les enseignants de l'École 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 2ème année dure 1 an depuis le 1^{er} 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 35 heures.*
- *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 2ème 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 :

- Gérer une marque
 - Lancement et commercialisation de produits
- Stratégie et positionnement commercial

Progression pédagogique :

- Introduction à la stratégie de communication
- Gérer une marque
- Lancement et commercialisation de produits
- Lancement d'une innovation Le pricing
- Communication financière institutionnelle
- Stratégies de positionnement

Commerce – Distribution :

Objectifs du module :

- Appréhender les limites de la commercialisation des produits

Progression pédagogique :

- La répression des fraudes – la conception des documents commerciaux
- La concurrence déloyale
- Vendre une prestation de services
- Le droit de la consommation Les Soldes L'Achalandage, la publicité commerciale Les promotions
- Droit internet, les CGV et conditions particulières
- Import – export
- Implantation à l'étranger
- La Franchise

Qualité – Achats – Logistique :

Objectifs du module :

- La sous-traitance
- Gestion des flux, des stocks et Supply Chain

Progression pédagogique :

- La sous-traitance
- Gestion des flux, gestion des stocks
- Supply Chain
- La politique Qualité
- La gouvernance d'entreprise
- La RSE

Ressources Humaines :

Objectifs du module :

- Mener un audit social
- La gestion des conflits
- La négociation collective
- Se placer en entreprise

Progression pédagogique :

- Stratégie de Management
- L'audit social
- Les IRP
- Les négociations collectives
- La vie et fin du contrat de travail : embauche et procédure de licenciement, rupture conventionnelle et CPH
- L'entretien individuel de recrutement
- L'entretien collectif de recrutement
- Le e-recrutement
- La négociation du contrat de travail

Droit :

Objectifs du module :

- La responsabilité du chef d'entreprise
- Le contentieux fiscal
- Le droit pénal des affaires
- Le droit de la construction

Progression pédagogique :

- Introduction au droit fiscal
- Le droit pénal des affaires
- Délinquance financière
- Protection du patrimoine du chef d'entreprise
- Les contrôles et contentieux fiscaux et sociaux
- Le droit de la construction et droit immobilier

Economie :

Objectifs du module :

- Comprendre les enjeux internationaux
- Echanger à l'International
- L'implantation à l'étranger

Progression pédagogique :

- Le financement de l'économie
- La régulation bancaire
- Bâle III
- Finance équitable
- Finance islamique
- Le micro-crédit

Finance – Comptabilité – Gestion :

Objectifs du module :

- Structure et financement du haut de bilan

Progression pédagogique :

- Le LBO : Leverage by Out
- Le OBO : Owner by Out
- Techniques de financement du rachat de capital
- Le capital-risque – Les OCA
- Le capital développement
- Le capital amorçage
- Les fusions acquisitions
- La valorisation d'entreprise
- Financement des immobilisations
- Financement de l'immobilier
- La sauvegarde
- Le redressement judiciaire
- La liquidation d'entreprise

NTIC :

Objectifs du module :

- Maitriser 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