

ÉCOLE DE COMMERCE DE LYON

**Bachelor of Business
Administration**
Troisième année



RÉFÉRENTIEL 2018 – 2019



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®
83 rue de la République
69002 Lyon
France

Téléphone : +33 (0)4 78 41 41 41

Email : pedagogie@eclyon.fr

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



Dates importantes

- **Date de rentrée:**

Lundi 24 Septembre 2018

- **Date de début des cours:**

Lundi 01 Octobre 2018

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

- Vendredi 1er décembre 2018 : Revue de littérature
- Mercredi 28 février 2019 : Première version du mémoire
- Lundi 30 avril 2019 : Version finale du mémoire avec bibliographie
- Jeudi 31 mai 2019 : 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-2018-2019

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

- Mercredi 15 novembre 2018 : Identité de l'entreprise et étude concurrentielle
- Mercredi 31 janvier 2019 : Plan marketing et étude de marché
- Samedi 31 mars 2019 : Processus qualité & supply chain
- Mardi 15 mai 2019 : Version finale avec les stratégies ressources humaines et financière
- Mercredi 30 mai 2019 : 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-2018-2019

Programme de formation

Public visé par la formation et prérequis

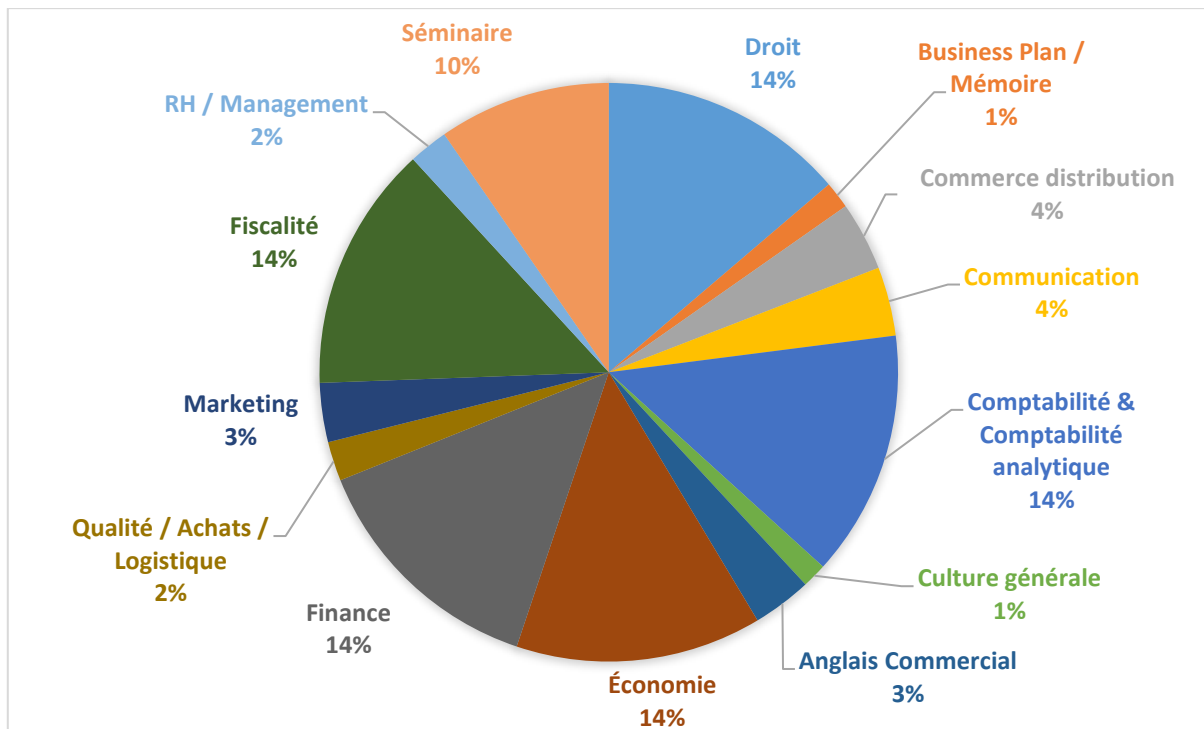
- Le public visé sont les apprenants diplômés d'un bac + 2 ou équivalent désireux de s'inscrire dans un cursus supérieur en sciences de gestion pour obtenir une qualification d'agent de maîtrise ou de cadre.

Objectifs de la formation

- La formation Bachelor 3ème année a pour objectif de former les apprenants aux **TECHNIQUES** et **OUTILS** des sciences de gestion en général et à la gestion d'un centre de profit en particulier, tout en les initiant aux méthodologies de recherches qui leur permettront d'actualiser en permanence leur socle de connaissances.
- Le Bachelor 3ème année permet d'obtenir la qualification de **RESPONSABLE D'UN CENTRE DE PROFIT**.
- Le Bachelor 3ème année peut également choisir une option de spécialité qui lui permettra d'obtenir une qualification métier afin d'encadrer un service spécialisé.

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).*

Evaluation de la formation

- *La formation est évaluée 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 qui permet d'évaluer la capacité acquise par le candidat à renouveler son socle de connaissances, à organiser sa pensée pour servir la résolution partielle d'une problématique et à restituer une analyse visant à la proposition de préconisations destinées à résoudre tout ou partie de la problématique choisie.*

Qualité des formateurs

- *Tous les enseignants de l'Ecole de Commerce de Nîmes 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.*

Durée de la formation et modalités d'organisation

- *La formation Bachelor 3ème année dure 1 an depuis le 1er septembre jusqu'au 31 août.*
- *Les dates de rentrée et de fin de cycles diffèrent selon les classes et les années sans que la rentrée puisse intervenir ensuite de septembre ou avant septembre et sans que la fin d'année puisse être postérieure au 31 Août.*



Contenu de formation

ANGLAIS COMMERCIAL

Objectifs du module :

Pratique orale et écrite de la langue étrangère à titre professionnel comprenant la linguistique technique par lexique spécifique.

Progression pédagogique :

- Evaluation orale et écrite.
- Commerce et distribution.
- Marketing.
- Economie.
- Finance.
- Droit.
- Communication.
- RH/ Management.
- Qualité, Achat, Logistique.
- NTIC.
- Présentation orale BP.
- Présentation orale Mémoire.

ANGLAIS	
Séance	Intitulé
Séance 1	Evaluation orale
Séance 2	Evaluation écrite
Séance 3	Commerce
Séance 4	Distribution
Séance 5	Marketing
Séance 6	Marketing
séance 7	Economie
Séance 8	Economie
Séance 9	Comptabilité
Séance 10	Finance
Séance 11	Droit
Séance 12	Droit
Séance 13	Communication
Séance 14	Communication
Séance 15	Management / RH
Séance 16	Management / RH
Séance 17	QAL
Séance 18	QAL
Séance 19	NTIC
Séance 20	NTIC



Séance 21	Présentation mémoire
Séance 22	Présentation mémoire
Séance 23	Présentation mémoire
Séance 24	Présentation mémoire

COMMERCE DISTRIBUTION

Objectifs du module :

- Organiser, qualifier et optimiser une base de données client.
- Introduction au Commerce International.

Progression pédagogique :

- Introduction à la distribution commerciale.
- Les circuits de distribution.
- Les bases de données prospects.
- La rédaction du cahier des charges.
- La préparation du salon.
- Techniques de représentation : cas pratique en salon.
- Application : bases de données sur salon.
- Introduction au commerce international.
- Les incoterms.
- Les couvertures des risques (commerciaux, logistique, politique, monétaire).

Commerce distribution	
Séance 1	Introduction à la distribution commerciale, les circuits de distribution
Séance 2	BDD Prospects
Séance 3	La préparation du salon, les techniques de représentation et BDD sur salon
Séance 4	La rédaction du cahier des charges
Séance 5	Introduction au CI
Séance 6	Les incoterms
Séance 7	La couverture des risques



COMMUNICATION

Objectifs du module :

Savoir mettre en place un plan de communication efficace pour l'entreprise dans la gestion de sa communication institutionnelle et événementielle.

Progression pédagogique :

- Le plan de communication.
- Communication institutionnelle.
- Communication événementielle.
- Conception et réalisation d'un support de communication complet lié à un événement interne à une entreprise (support pour le business plan ou pour une entreprise partenaire ou pour un événement école).
- Présentation du plan de communication et du support finalisé.

Communication	
Séance 1	Le plan de com'
Séance 2	Communication institutionnelle
Séance 3	Communication événementielle
Séance 4	Conception d'un support de com' 1/3
Séance 5	Réalisation d'un support de com' 2/3
Séance 6	Présentation du plan de communication et support finalisé

BUSINESS PLAN / MÉMOIRE

Objectifs du module :

- Business plan :
 - Transformer en compétences, les connaissances acquises durant l'année universitaire, afin de les utiliser dans un ensemble constitué qu'est l'entreprise.
- Mémoire :
 - Démontrer par l'acquisition des connaissances théoriques, une production de connaissance nouvelle.

Progression pédagogique :

- Méthodologie de mémoire
- Méthodologie de Business Plan
- Suivi



MARKETING

Objectifs du module :

- Réaliser un média- planning.
- Préconiser un plan d'action hors média.
- Les différents Marketing.
- Définir le Marketing Mix.

Progression pédagogique :

- Définir le mix marketing.
- Les 7P.
- Marketing : média-planning.
- Plan d'action hors média.
- Matrices.
- Suite de la séance 2 avec une approche budgétaire.
- Les nouveaux marketing.
- Marketing sensoriel avec test produit à l'aveugle.
- Construire un argumentaire de vente.
- La mise en œuvre du plan d'actions commerciales.

Marketing	
Séance 1	Mix marketing, 7P et les matrices
Séance 2	Média planning et plan d'action hors média
Séance 3	Média planning et approche budgétaire
Séance 4	Les nouveaux marketing (sensoriel...)
Séance 5	Construire l'argumentaire de vente
Séance 6	Mise en œuvre du plan d'action commerciale

CULTURE GÉNÉRALE

Objectifs du module :

- Appréhender et réaliser un message écrit :
 - Respecter les contraintes de la langue écrite.
 - Synthétiser des informations.
 - Répondre de façon argumentée.
- Communiquer oralement :
 - S'adapter à la situation.
 - Organiser un message oral.

Progression pédagogique :

- Sujets d'actualités : commentaire écrit.



- Sujets d'actualités : exposé oral.
- Sujets d'actualités : note de synthèse.
- Sujets d'actualités : étude de cas.
- Sujets d'actualités : présentation orale.

CULTURE GENERALE	
Séance 1	Note de synthèse : actualités éco et politique
Séance 2	Dossier de presse : actualités industrielles
Séance 3	Commentaires de documents : les arts plastiques
Séance 4	Les arts libéraux : rédaction d'une planche tracée

COMPTABILITÉ & COMPTABILITÉ ANALYTIQUE

Objectifs du module :

- Savoir maîtriser les fondements de la comptabilité.
- Savoir maîtriser l'analyse des différentes opérations et leurs enregistrements comptables dans le système.
- Savoir maîtriser les techniques comptables.

Progression pédagogique :

- Introduction
- La méthode comptable
- Analyse comptable des opérations courantes
- Travaux d'inventaire
- Organisation pratique de la comptabilité
- Les documents de synthèse
- La profession comptable
- Technique comptable approfondie
- Entités spécifiques
- Introduction à la consolidation des comptes
- Introduction à l'audit légal des comptes annuels
- Positionnement du contrôle de gestion et identification du métier
- Contrôle de gestion et modélisation d'une organisation
- La mise en œuvre du contrôle de gestion à des contextes non stabilisés
- Les réponses du contrôle de gestion à des contextes non stabilisés



ÉCONOMIE

Objectifs du module :

- Se repérer dans les débats économiques contemporains.
- Identifier, comprendre le comportement, les interactions, les dysfonctionnements des différents acteurs économiques.
- Appréhender les caractéristiques fondamentales de la monnaie, afin de saisir le phénomène de mondialisation de l'économie.
- Saisir les objectifs de la politique économique publique globale.

Progression pédagogique :

- Grands courants de pensée et principaux faits économiques et sociaux.
- L'économie de marché : son fonctionnement et ses imperfections.
- Financement et mondialisation de l'économie.
- Politiques publiques et régulation de l'économie.

DROIT

Objectifs du module :

- Comprendre les finalités du droit, connaître ses sources.
- Connaître l'organisation juridictionnelle.
- Maîtriser la méthodologie de la fiche d'arrêt et du cas pratique.
- Maîtriser les MARC, le droit des personnes, droit des obligations, droit commercial, droit patrimonial, les procédures collectives et sûretés, droit des sociétés et droit social.

Progression pédagogique :

- UE 1 – Introduction générale au droit.
 - Introduction générale au droit
 - Méthodologie du cas pratique et du commentaire d'arrêt
 - Les personnes et les biens
 - L'entreprise et les contrats
 - L'entreprise et ses responsabilités
- UE 2 – Droit des sociétés (et autres groupements d'affaires).
 - L'entreprise en société
 - La société, personne juridique
 - La société sans personnalité juridique propre
 - Les principaux types de sociétés
 - L'association
 - Autres types de groupement
 - Droit pénal des groupements d'affaires
 - Infraction générales du droit pénal des affaires
- UE 3 – Droit social :



- Introduction : les sources du droit social
- Aspects individuels du droit du travail
- Aspects collectifs du droit social
- La protection sociale
- Contrôles et contentieux social

Droit social UE 3	
Séance	Intitulé
Séance 1	Les sources du droit social
Séance 2	La formation du contrat de travail
Séance 3	La vie du contrat de travail
Séance 4	La fin du contrat de travail
Séance 5	Les IRP
Séance 6	Négociation collective
Séance 7	La protection sociale
Séance 8	Contrôle et inspection du travail
Séance 9	Contrôle URSSAF
Séance 10	Les procédures sociales, administratives et prud'homales

QUALITÉ / ACHATS / LOGISTIQUE

Objectifs du module :

- Effectuer un audit des achats.
- Savoir effectuer le sourcing Achats.
- Optimiser les coûts : Achats et Qualité.
- Maitrise les outils basiques du Lean.

Progression pédagogique :

- Introduction au Lean Manufacturing.
- Roue de Deming, PDCA.
- Outils de la Qualité Totale.
- L'AMDEC.
- Sécuriser les risques d'approvisionnement.
- Développer des achats à bas coûts.
- Durabilité.
- Améliorer les performances qualité des fournisseurs.
- Gérer la performance fournisseurs.
- Gérer la fin de vie de produits : les différentes stratégies.
- Gérer la fin de vie produits : d'un point de vue logistique.
- Introduction au Supply Chain Management.



Qualité Achats Logistique

Séance 1	Introduction au lean manufacturing
Séance 2	Les outils de la qualité totale et l'AMDECC
Séance 3	Les risques d'approvisionnement, achats à bas coût, performance fournisseurs, fin de vie des produits
Séance 4	Introduction à la supply chain

MANAGEMENT / RH

Objectifs du module :

- Etablir des indicateurs.
- Diagnostic RH.
- Gérer et manager une équipe.

Progression pédagogique :

- Tableaux de bords, bilan social et diagnostic RH.
- Gestion sociale et gestion des IRP.
- Rupture du contrat de travail (individuel collective).
- Gestion des conflits.
- Type de management.
- Gestion d'équipe.

RH

Séance 1	Tableau de bord, bilan social et diagnostic RH
Séance 2	Gestion d'IRP et rupture du contrat de travail
Séance 3	Types de management
Séance 4	Gestion d'équipe et gestion des conflits

FINANCE

Objectifs du module :

- Savoir maîtriser les concepts fondamentaux de la finance et du raisonnement financier.
- Savoir maîtriser les outils à utiliser en matière de diagnostic financier.

Progression pédagogique :

- La valeur.
- Le diagnostic financier des comptes sociaux.
- La politique d'investissement.



- La politique de financement.
- La trésorerie.

FISCALITÉ

Objectifs du module :

- Savoir maîtriser les trois impôts commerciaux et les revenus catégoriels de l'impôt sur le revenu.
- Comprendre les obligations légales imposées.

Progression pédagogique :

- Introduction générale au droit fiscal.
- L'imposition du résultat de l'entreprise.
- L'imposition du revenu des particuliers.
- La taxe sur la valeur ajoutée.
- L'imposition du capital.
- Les taxes assises sur les salaires.
- Le contrôle fiscal.

SÉMINAIRES

Objectifs du module :

Initier une personne non initiée et/ou améliorer les connaissances d'un initié sur une thématique autour du champ d'action de la formation.

Progression pédagogique :

- Thématique au choix parmi les propositions ci-dessous :
 - D.C.G
 - Sciences Juridiques
 - Relations Internationales
 - Qualité Achats Logistique
 - Save Earth Animals & Life (SEAL)
 - Digital (DIG IT)
 - Intelligence économique et renseignement
 - Luxe
 - Gestion de patrimoine/ Finance de marché
 - Marketing
 - Ressources Humaines
 - Communication