

# ÉCOLE DE COMMERCE DE LYON

---

**Bachelor of Business  
Administration**  
Deuxième année



**RÉFÉRENTIEL 2019 – 2020**



## 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®  
51 ter rue de Saint Cyr  
69009 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/>



## Dates importantes

- **Date de rentrée:**

Lundi 9 Septembre 2019

- **Date de début des cours:**

Lundi 16 Septembre 2019

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

- Lundi 2 décembre 2019 : Revue de littérature
- Vendredi 28 février 2020 : Première version du mémoire
- Jeudi 30 avril 2020 : Version finale du mémoire avec bibliographie
- Vendredi 29 mai 2020 : Remise du support de la présentation orale

Les formats numériques (format PDF) sont à envoyer sur l'adresse email [memoire2020@eclyon.fr](mailto:memoire2020@eclyon.fr).

Le dossier doit être intitulé: Section-NOM-Prénom-mémoire et Titre-2019-2020

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

- Vendredi 15 novembre 2019 : Identité de l'entreprise et étude concurrentielle
- Vendredi 31 janvier 2020 : Plan marketing et étude de marché
- Mardi 31 mars 2020 : Processus qualité & supply chain
- Vendredi 15 mai 2020 : Version finale avec les stratégies ressources humaines et financière
- Vendredi 29 mai 2020 : Remise du support de la présentation orale

Les formats numériques (format PDF) sont à envoyer sur l'adresse email [businessplan2020@eclyon.fr](mailto:businessplan2020@eclyon.fr).

Le dossier doit être intitulé: Section-NOM-Prénom-business-plan et Titre-2019-2020

## Programme de formation

### Public visé par la formation et prérequis

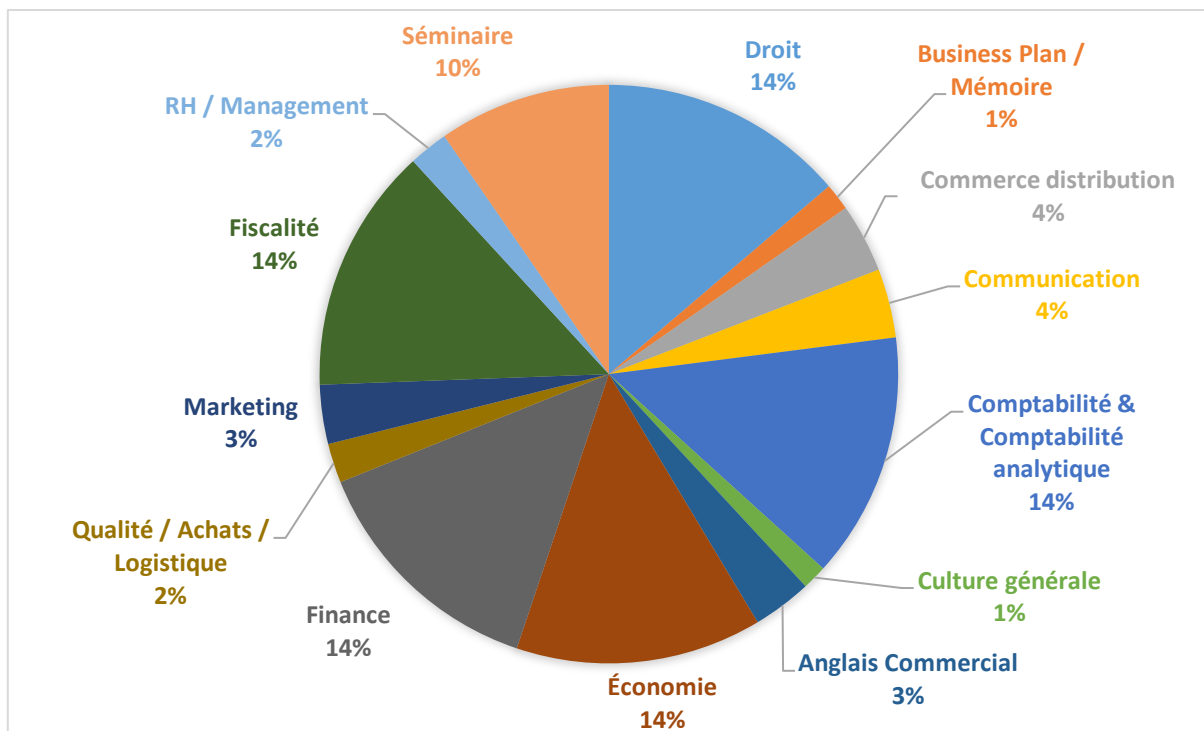
- Le public visé sont les apprenants diplômés d'un bac + 2 ou équivalent désireux de s'inscrire dans un cursus supérieur en sciences de gestion pour obtenir une qualification d'agent de maîtrise ou de cadre.

### Objectifs de la formation

- La formation Bachelor 2<sup>ème</sup> 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 2<sup>ème</sup> année permet d'obtenir la qualification de **RESPONSABLE D'UN CENTRE DE PROFIT**.
- Le Bachelor 2<sup>ème</sup> 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).*

## Évaluation 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'École 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 2<sup>ème</sup> année dure 1 an depuis le 1<sup>er</sup> 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.

**Métier visé :** Itinérant.

#### Progression pédagogique :

ANGLAIS	
Séance	Intitulé
Séance 1	Evaluation écrite
Séance 2	TOEIC blanc
Séance 3	Commerce
Séance 4	Distribution
Séance 5	Marketing
Séance 6	Marketing
séance 7	Economie générale
Séance 8	Sciences politiques
Séance 9	Comptabilité gestion
Séance 10	Finance de marchés
Séance 11	Sciences juridiques
Séance 12	Organisation judiciaire et procédure
Séance 13	Communication
Séance 14	Management / RH
Séance 15	QAL
Séance 16	Présentation mémoire
Séance 17	NTIC
Séance 18	Présentation BP
Séance 19	Tourisme
Séance 20	Transport

#### Nombre de séances :

20 séances soit 24h.

#### Mode d'évaluation continue :

Continue, QCM, étude de cas, commentaire, présentations orales, note de synthèse.

#### Pré-requis pédagogiques :

Anglais lu, parlé, écrit.



## **BUSINESS PLAN ECRIT**

**Métier visé :** Itinérant.

### **Objectifs du module :**

Transformer en compétences, les connaissances acquises durant l'année universitaire, afin de les utiliser dans un ensemble constitué qu'est l'entreprise.

### **Progression pédagogique :**

- Choix du secteur d'activité et de la forme juridique
- Fiche signalétique et MO (CERFA)
- Les produits et prestations
- Études de marché et chiffre d'affaires
- Plan marketing et segmentation
- Plan de trésorerie et BFR à 1 an
- Compte de résultat et bilan à 3 ans

### **Nombre de séances :**

Séminaire de rentrée = 4 heures.

### **Mode d'évaluation continue :**

Face à face pédagogique.

### **Pré-requis pédagogiques :**

Évaluation orale et écrite en fin d'année universitaire.



## MÉMOIRE ECRIT

**Métier visé :** Itinérant.

### Objectifs du module

Démontrer par l'acquisition des connaissances théoriques, une production de connaissance nouvelle.

### Progression pédagogique :

- Le guide méthodologique
- La problématique
- Revue de littérature, état de l'art et plagiat & sourcing
- Le protocole de recueil de données et la méthode inductivo-déductive
- Le plan
- Les préconisations, business model et matrice

### Nombre de séances :

Séminaire de rentrée = 4 heures.

### Mode d'évaluation continue :

Face à face pédagogique.

### Pré-requis pédagogiques :

Evaluation orale et écrite en fin d'année universitaire.





## COMMERCE / DISTRIBUTION

**Métier visé :** Itinérant.

**Objectifs du module :**

Savoir mettre en place une prospection et assurer le suivi de la clientèle.

**Progression pédagogique :**

COMMERCE DISTRIBUTION	
Séance 1	Le PAC : plan d'action commercial
Séance 2	Emailing
Séance 3	Les circuits de grande distribution : GMS ;GSA ; GSB, salons
Séance 4	Le reporting + CRM

**Nombre de séances :**

4 séances x3h soit 12h.

**Méthodes pédagogiques :**

Face à face pédagogique, QCM, vidéos, cas pratiques, mise en situation.

**Mode d'évaluation continue :**

Cas d'entreprise, QCM et dissertation.



## COMMUNICATION

**Métier visé :** Itinérant.

**Objectifs du module :**

Comprendre les outils et les enjeux de la communication externe en entreprise.

**Progression pédagogique :**

COMMUNICATION	
Séance 1	Les identités visuelles
Séance 2	Les cibles dans la communication
Séance 3	Communication avec équipe
Séance 4	Communication presse + outils supports print
Séance 5	Benchmarking
Séance 6	Relations Presses
Séance 7	Conception et réalisation d'un support de communication
Séance 8	Réalisation du support de communication pour le BP + PPT KAWASAKI
Séance 9	Présentation du support de communication du BP

**Nombre de séances :**

9 séances soit 27 heures.

**Méthodes pédagogiques :**

Face à face pédagogique.

**Mode d'évaluation continue :**

Evaluation orale, QCM, présentation de projet.



## DROIT DES SOCIETES (UE 2 DCG)

**Métier visé :** Itinérant.

### 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 :

• DROIT DES SOCIETES (UE 2 DCG)	
Séance	Intitulé
Séance 1	Le contrat de société
Séance 2	La personnalité juridique
Séance 3	Les sociétés de fait
Séance 4	Les sociétés commerciales
Séance 5	Les sociétés de personne
Séance 6	Les sociétés civiles
Séance 7	L'association
Séance 8	Les groupements : GIE et coopératives/SCOP/SIC
Séance 9	Le droit pénal des sociétés
Séance 10	Les infractions du droit pénal des affaires
Séance 11	Les holding
Séance 12	L'assujettissement aux commissariats aux comptes

### Nombre de séances :

12 séances soit 36h.

### Méthodes pédagogiques :

Face à face pédagogique.

### Mode d'évaluation continue :

QCM, fiches d'arrêt, cas pratiques.

### Références bibliographiques :

Mentions bibliographiques dans chacune des UE précitées.



## DROIT FISCAL (UE 4 DCG)

**Métier visé :** Itinérant.

### 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 :

DROIT FISCAL (UE 4 DCG)	
Séance	Intitulé
Séance 1	Introduction générale au droit fiscal
Séance 2	IS
Séance 3	L'imposition du revenu des particuliers et IR pour entreprises individuelles
Séance 4	Crédit d'impôt et aides fiscales
Séance 5	La CSG et la CRDS
Séance 6	La TVA
Séance 7	L'imposition du capital
Séance 8	ISF / IFI
Séance 9	Droit d'enregistrement
Séance 10	CET et impôts locaux
Séance 11	Taxes sur salaire et accises
Séance 12	Le contrôle fiscal

### Nombre de séances :

12 séances x3h soit 36h.

### Méthodes pédagogiques :

Face à face pédagogique.

### Mode d'évaluation continue :

Continue : QCM, fiches d'arrêt, cas pratiques.

### Références bibliographiques :

Mentions bibliographiques dans chacune des UE précitées.



## MARKETING

**Métier visé :** Itinérant.

**Objectifs du module :**

Introduction au marketing et les études de marchés.

**Progression pédagogique :**

MARKETING	
Séance 1	Le marketing international : les fondamentaux
Séance 2	Les aides à l'export
Séance 3	La prospection internationale
Séance 4	Les études de marché
Séance 5	La segmentation clientèle
Séance 6	Le plan marketing du BP + modèle APCE
Séance 7	La matrice du BP

**Nombre de séances :**

7 séances x3h soit 21h.

**Méthodes pédagogiques :**

Face à face pédagogique.



## QUALITÉ / ACHATS / LOGISTIQUE

**Métier visé :** Itinérant.

**Objectifs du module :**

- Savoir exécuter une prestation d'achat.
- Maîtriser les outils d'analyse en qualité.

**Progression pédagogique :**

Qualité Achats Logistique	
Séance 1	Cahier des charges achats
Séance 2	Le choix des offres
Séance 3	Sélection du fournisseur (scoring) et suivi du fournisseur
Séance 4	Indicateurs de résultat
Séance 5	Procédure qualité et QOQCP
Séance 6	Les outils qualité (brainstorming, 6M, Ishikawa, Kaisen et Pokayoke)

**Nombre de séances :**

6 séances x3h soit 18h.

**Méthodes pédagogiques :**

Face à face pédagogique, QCM, cas pratiques.

**Mode d'évaluation continue :**

Ces pratiques et QCM.



## MANAGEMENT / RH

**Métier visé :** Itinérant.

### Objectifs du module :

Présentation de la fonction RH et des composantes de la gestion des ressources humaines.

### Progression pédagogique :

RH /MANAGEMENT	
Séance 1	Stratégies de recrutement
Séance 2	Masse salariale et gestion de la rémunération + rémunération des commerciaux
Séance 3	La formation professionnelle
Séance 4	L'entretien annuel
Séance 5	Marketing RH et communication interne

### Nombre de séances :

5 séances soit 15h.

### Méthodes pédagogiques :

Face à face pédagogique, QCM.

### Mode d'évaluation continue :

Cas pratiques.



## DIG IT

**Métier visé :** Itinérant.

**Progression pédagogique :**

RH /MANAGEMENT	
Séance 1	Marketing mobile
Séance 2	Utilisation efficace et pertinente des techniques et outils de communication à distance
Séance 3	La qualité d'appropriation du dossier client
Séance 4	La rapidité, l'agilité et la proactivité dans la relation client à distance
Séance 5	La rigueur du reporting dans la data client
Séance 6	L'évaluation synthétique de la performance commerciale
Séance 7	La rigueur dans l'organisation de l'activité de l'équipe
Séance 8	L'évaluation de la performance collective et individuelle des téléacteurs

**Nombre de séances :**

8 séances x3h soit 24h.

**Méthodes pédagogiques :**

Face à face pédagogique, documentaires, étude de cas.