



LIVRET APPRENANT RYTHME ALTERNANT

ANNÉE UNIVERSITAIRE 2025/2026 — ÉDITION COMPLÈTE

École de Commerce de Lyon®
84 rue de la Charité, 69002 Lyon
Téléphone : 0 805 29 29 27 — Email : contact@eclyon.fr
<https://ecole-de-commerce-de-lyon.fr>

Édition V4 du 27/07/2026 — avec syllabus intégral, modalités d'examens,
notation et règlement de scolarité

Sommaire

Sommaire	2
I. Le mot du Président	3
II. L'École et le Groupe	3
III. Services et contacts	3
IV. Calendrier : rentrées et rendus	3
V. Les formations	4
VI. Le syllabus — année par année	4
VII. Les examens : partiels et contrôle continu	20
VIII. La notation et le bulletin de notes	22
IX. Passage en année supérieure et obtention du titre	22
X. Les certificats citoyens obligatoires	24
XI. La formation des langues	24
XII. Les statuts des apprenants	24
XIII. La vie étudiante	25
XIV. Règlement de scolarité et discipline (extraits)	25
XV. Santé, sécurité et données personnelles	26

I. Le mot du Président

« Le secret de l'éducation réside dans le respect de l'élève. »

Emerson a tout dit. Le reste n'est que déclinaisons. Au nom de toute l'équipe du Groupe École de Commerce de Lyon, je vous souhaite la bienvenue pour cette nouvelle année scolaire. J'espère qu'elle vous apportera les savoirs qui vous sont nécessaires. Vous allez y découvrir une école où chacun se place à votre service : staff, enseignants, étudiants. Car c'est là notre devise : **Cor unum et anima una** — un seul cœur, une seule âme. Vous rejoignez un corps uni et volontaire au sein duquel l'étudiant est placé au centre des attentions. Qui que vous soyez, étudiant ou enseignant, esprit généreux, nous sommes prêts à vous accueillir.

Votre bien dévoué,

Hervé Diaz

II. L'École et le Groupe

L'École de Commerce de Lyon® est un établissement d'enseignement supérieur privé, membre du Groupe École de Commerce de Lyon. Le Groupe est certifié **Qualiopi** au titre des actions de formation et développe un écosystème complet au service de la réussite : plateforme pédagogique accessible 24h/24, précepteur personnel, IA Prométhée pour les mémoires et thèses, conciergerie étudiante, job board Lyon Alternance (18 000+ offres), outil Emploi Lyon de gestion de carrière et école de langues Edulingo.

Le campus est situé au cœur de Lyon, **84 rue de la Charité (69002)** : 3 minutes à pied de la gare de Perrache et de son pôle multimodal, 8 minutes à pied de la place Bellecour.

Accessibilité handicap — l'établissement accompagne chaque situation avec son référent handicap (contact via pedagogie2025@eclyon.fr) ; le certificat professionnel Référent Handicap en Entreprise est par ailleurs proposé aux apprenants (cf. section X).

III. Services et contacts

Service	Email	Téléphone
Direction	direction@eclyon.fr	04 78 03 40 36
Service comptabilité	comptabilite@eclyon.fr	04 78 03 40 36
Service pédagogique	pedagogie2025@eclyon.fr	04 78 03 40 36
Service recrutement	recrutement@eclyon.fr	04 78 03 40 36
Service entreprises	entreprise@eclyon.fr	04 78 03 40 36
Service communication	service.communication@eclyon.fr	04 78 03 40 36
Service ressources humaines	rh2025@eclyon.fr	04 78 03 40 36

Pour rencontrer la direction, merci de prendre rendez-vous par email. Toute réclamation peut être adressée au service pédagogique ; elle est tracée et traitée dans le cadre de notre démarche qualité.

IV. Calendrier : rentrées et rendus

a. Les dates de rentrées

Rentrée octobre 2025 — BBA 1-2 : lundi 08/09/2025 · BBA 3 : mercredi 10/09/2025 · MBA 1-2 : jeudi 11/09/2025

Rentrée janvier 2026 — BBA : mardi 06/01/2026 · MBA : mercredi 07/01/2026

Rentrée avril 2026 — BBA : mardi 07/04/2026 · MBA : mercredi 08/04/2026

Rentrée juillet 2026 — BBA : mardi 06/07/2026 · MBA : jeudi 07/07/2026

b. Les dates de rendus

BBA 1 : mémoire de recherche · BBA 2 : business plan · BBA 3, MBA 1 et MBA 2 : mémoire de recherche & business plan.

Mémoire — 2 mois après la rentrée : problématique et plan · 4 mois : état de l'art · 7 mois : rendu final · 8 mois : soutenance orale. **Business plan** — 2 mois : projet et cadrage juridique · 4 mois : stratégies · 7 mois : rendu final · 8 mois : soutenance orale.

Rendus au format PDF : memoire2025-2026@eclyon.fr (mémoire) · bp2025-2026@eclyon.fr (business plan).

V. Les formations

Le cursus repose sur une progression pédagogique de bac+1 à bac+8 et un tronc commun de 12 interdisciplines (cf. syllabus, section VI). Les enseignements académiques transmettent des savoirs ; les **titres professionnels RNCP**, répartis par niveaux, attestent des **savoir-faire** : chaque titre comporte 3 à 4 blocs de compétences à acquérir ou à faire valoir, dont le détail figure dans son référentiel officiel France Compétences.

Bachelor of Business Administration (post-bac à bac+3) — admission post-bac et parallèle, rythme classique ou alternance ; spécialisation de 3^{ème} année au choix, dont le double diplôme avec le Diplôme de Comptabilité et de Gestion (DCG).

MBA (bac+4 à bac+5) — formation aux fonctions managériales ; mémoire de recherche et business plan attestent des compétences.

Titres RNCP validables — Assistant Manager d'Unité Marchande (RNCP41852, niveau 4) ; Responsable de Petite ou Moyenne Structure (RNCP38575) ; Manager d'Établissement Marchand (RNCP41853, niveau 5) ; Responsable d'Établissement Marchand (RNCP38666, niveau 6) ; Manager Expert Qualité et Performance des organisations de l'ESS (RNCP41818, niveau 7 — rentrée du 2 octobre 2026). Les modalités d'évaluation de chaque titre sont celles de son référentiel officiel France Compétences, consultable sur la fiche du titre et communiqué par le service pédagogique.

VI. Le syllabus — année par année

Le détail ci-dessous est extrait du catalogue réel de la plateforme pédagogique pour 2025/2026 : pour chaque année, les enseignements par interdiscipline et l'intitulé de chaque séance. Il est également consultable en ligne (fiches programme du site — camembert interactif de répartition des cours).

Bachelor 1^{ère} année

Commerce & Distribution — Affaires Internationales — B1 (10 séances)

1. Les mécanismes du commerce international — flux, acteurs et organismes (OMC, CCI)
2. Les Incoterms 2020 — les 11 règles, répartition des coûts et des risques
3. Les documents export — facture pro forma, packing list, certificat d'origine, EUR.1
4. Les barrières tarifaires — droits de douane, nomenclature SH, calcul des droits
5. Les barrières non tarifaires — quotas, normes, certifications, embargo
6. La carte économique mondiale — zones de libre-échange, PIB, IDH, flux commerciaux majeurs
7. Les dimensions culturelles de Hofstede — adapter son comportement à un interlocuteur étranger
8. Le risque de change — mécanismes de base, cours spot et forward
9. Le risque de non-paiement — les garanties de base (acompte, assurance-crédit)
10. Étude de cas intégrée — lire une opération d'import-export de A à Z

Commerce & Distribution — Commerce Distribution — B1 (10 séances)

1. L'accueil et la prise en charge du client — standards de service, posture, gestion de l'attente
2. Présenter un produit — argumentaire SONCAS, découverte des besoins, écoute active
3. Le traitement des objections et la conclusion de vente — techniques de closing, encaissement
4. Le merchandising de base — facing, balisage, implantation, règles d'assortiment
5. Le rangement et la tenue d'un rayon — zones chaudes/froides, tête de gondole, reapprovisionnement
6. Traiter une réclamation en point de vente — processus, posture, résolution, escalade
7. Mettre à jour le fichier client — saisie, qualification, RGPD basique, outils
8. Les formats de distribution en France — GSA, GSS, commerce de proximité, e-commerce, marketplace
9. Les bases de la fidélisation — carte de fidélité, programme à points, avantages exclusifs
10. Étude de cas intégrée — parcours client complet de l'accueil à la fidélisation

RH & Management — RH / Management — B1 (10 séances)

1. Les types de contrats de travail : CDI, CDD, interim, alternance — a quoi s'attendre
2. Signer un contrat de travail : les clauses a lire, la periode d'essai, les pieges courants
3. Les obligations du salarie : loyauté, discretion, respect du reglement interieur
4. Lire et comprendre son bulletin de paie : brut, net, cotisations, prelevement a la source
5. Le registre du personnel et les documents obligatoires de l'entreprise
6. La duree legale du travail : 35h, heures supplementaires, repos obligatoires
7. Les conges payes : droits, calcul, pose, refus — ce que le salarie doit savoir
8. La convention collective : comment la trouver, la lire, s'y referer au quotidien
9. L'organisation de son poste de travail : planning personnel, outils de suivi du temps
10. Cas pratique : analyser un contrat de travail et un bulletin de paie — identifier les erreurs

Gestion, comptabilité & finance d'entreprise — Gestion Comptable & Financière — B1 (10 séances)

1. Les principes comptables fondamentaux : prudence, continuite, independance des exercices, regularite
2. Le plan comptable general : classes 1 a 7, logique de numerotation et navigation
3. La partie double : debit, credit et mecanisme d'enregistrement des ecritures
4. Comptabiliser les achats : factures fournisseurs, remises, TVA deductible
5. Comptabiliser les ventes : factures clients, escomptes, TVA collectee
6. La TVA : mecanisme de collecte et deduction, declaration CA3, ecritures de liquidation
7. Le journal, le grand livre et la balance : enchainement comptable complet
8. Lire un bilan et un compte de resultat : actif/passif, charges/produits, resultat net
9. Le rapprochement bancaire : pointer le releve avec le grand livre banque, identifier et traiter les ecarts
10. Etude de cas : saisir un mois complet d'ecritures d'un petit commerce et produire bilan + compte de resultat

Économie, finance de marchés & science politique — Banque & Finance — B1 (10 séances)

1. Ouvrir un compte bancaire professionnel : demarches, pieces justificatives et choix de banque
2. Les produits bancaires courants : compte courant, carte, decouvert, frais — savoir ce qu'on utilise
3. Lire et interpreter un releve bancaire : lignes d'operations, codes, solde et date de valeur
4. Le credit a la consommation : mecanismes, TEG, cout total et tableau d'amortissement simplifie
5. Le credit immobilier : taux fixe vs variable, mensualite, duree et cout reel
6. Calculer un remboursement de credit : capital, interets, CRD — exercices pratiques sous tableur
7. L'epargne courante : Livret A, LDDS, LEP, PEL — savoir placer son argent a court terme
8. Les bases de l'assurance : assurance emprunteur, responsabilite civile pro, multirisque — ce qui nous protege
9. Le rapprochement bancaire : pointer un releve avec sa comptabilite, detecter les ecarts
10. Etude de cas : choisir une banque, ouvrir un compte pro et monter un dossier de credit pour un micro-entrepreneur

Économie, finance de marchés & science politique — Économie — B1 (10 séances)

1. Le circuit economique : agents, flux et interdependances — se situer dans l'economie
2. L'offre et la demande : loi de l'offre, loi de la demande et formation du prix d'equilibre
3. L'elasticite-prix de la demande : pourquoi les clients achètent ou renoncent — calcul et interpretation
4. L'elasticite-revenu et les biens substituables : comprendre les arbitrages des clients
5. Les structures de marche : CPP, monopole, oligopole, concurrence monopolistique — savoir ou on est
6. La concurrence en pratique : identifier ses concurrents directs et indirects sur son marche local
7. L'intervention de l'Etat : taxes, subventions, prix plancher et prix plafond — ce qui nous impacte
8. Les charges sociales et la fiscalite locale : ce que l'executant voit sur sa fiche de paie et ses factures
9. Les externalites et les biens publics : comprendre pourquoi l'Etat intervient dans certains marches
10. Etude de cas : analyser la zone de chalandise et la concurrence d'un commerce local

Sciences juridiques — Droit — B1 (11 séances)

1. Les sources du droit francais : loi, reglement, jurisprudence — comprendre le cadre
2. La hierarchie des normes : ou trouver la regle applicable a sa situation
3. Le contrat de vente : en tant que vendeur, mes obligations et celles du client
4. Les CGV : les appliquer au comptoir, les expliquer au client, refuser les modifications
5. La protection du consommateur : information prealable, droit de retractation, garanties legales
6. Les pratiques commerciales interdites : vente forcee, abus de faiblesse, tromperie — les reconnaitre
7. Le RGPD au quotidien : les gestes a faire (consentement, registre, droit d'accès)
8. La responsabilite du vendeur : vice cache, defect de conformite — que faire concretement
9. Les litiges clients : reclamation, mediation, que peut faire le vendeur

10. Cas pratique : une journée de vente sous l'angle juridique (CGV, garantie, RGPD, retraction)

11. ■ Supports complémentaires (distanciel)

Communication & Marketing — Marketing & Communication — B1 (10 séances)

1. Les 4P du marketing-mix — produit, prix, distribution, communication
2. Le comportement du consommateur — besoins, motivations, freins, processus d'achat
3. Lire et exploiter une étude de marché — structure, données clés, limites
4. Créer un support de communication visuelle — flyer, affiche, règles de mise en page, outils (Canva)
5. Mettre à jour un site web via un CMS — WordPress, pages, articles, médias, SEO basique
6. La photo produit et le shooting — cadrage, éclairage, retouche basique, banque d'images
7. Rédiger une fiche produit — structure, argumentaire, mots-clés, adaptation au canal
8. La segmentation de marché — critères socio-démographiques, comportementaux, psychographiques
9. Le parcours client omnicanal — points de contact, moments de vérité, cartographie
10. Étude de cas intégrée — créer les supports marketing d'un lancement produit simple

Qualité, Achats & Logistique — Qualité Achat Logistique — B1 (10 séances)

1. La checklist d'inspection : construire, utiliser, documenter les résultats
2. Le contrôle qualité à la réception : vérifier la conformité, critères d'acceptation/rejet
3. La fiche de non-conformité : remplir, classer, circuit d'alerte, traçabilité
4. Les mesures de base : instruments (pied à coulisse, balance, thermomètre), lecture et enregistrement
5. Le 5S à son poste de travail : trier, ranger, nettoyer, standardiser, maintenir
6. Le management visuel : affichage, codes couleurs, signalisation, zones délimitées
7. Le bon de commande : le remplir correctement, les mentions obligatoires
8. Le bon de livraison : vérifier, rapprocher avec le bon de commande, signaler les écarts
9. Ranger un stock : méthodes FIFO et LIFO, zones de stockage, étiquetage
10. Cas pratique : réception d'une livraison de A à Z (checklist, contrôle, mesures, 5S, non-conformité)

Langues — Anglais des affaires — B1 (distanciel) (8 séances)

1. Module 1 : Se présenter & réseauter — test noté
2. Module 2 : Écrire des e-mails professionnels — test noté
3. Module 3 : Participer à une réunion — test noté
4. Module 4 : Appels & visioconférences — test noté
5. Module 5 : Négocier — test noté
6. Module 6 : Présenter un projet — test noté
7. Module 7 : L'entretien d'embauche en anglais — test noté
8. Module 8 : Small talk & culture d'entreprise — test noté

Mémoire & Business plan — Mémoire — B1 (7 séances)

1. Choix du sujet — Questions et hypothèses de recherche
2. La grille de notation
3. Revue de littérature et état de l'art
4. Outils de veille — Méthodologie inductive/déductive
5. L'IA dans la recherche
6. Entretiens libres, semi-directifs — Analyse des données
7. Mise en forme, règles, propriété intellectuelle

Entrepreneuriat — Stratégie — B1 (10 séances)

1. Qu'est-ce qu'une entreprise — formes juridiques, parties prenantes, création de valeur
2. Les fondateurs du management — Taylor, Fayol et l'organisation scientifique du travail
3. Lire un PESTEL — identifier les forces macro-environnementales qui impactent mon activité
4. Observer sa zone de chalandise — périmètre, flux, accessibilité, potentiel commercial
5. Identifier ses concurrents locaux — cartographie, positionnement prix, forces et faiblesses
6. Réaliser un SWOT de son point de vente — forces, faiblesses, opportunités, menaces
7. Le mix marketing 4P — produit, prix, place, promotion : comprendre chaque levier
8. Les indicateurs de performance commerciale — CA, panier moyen, taux de transformation
9. Lire un compte de résultat simplifié — charges, produits, résultat net
10. Étude de cas intégrée — analyser l'environnement d'un commerce de proximité (PESTEL + SWOT + KPIs)

IA & transformation digitale des entreprises — IA & transformation digitale — B1 (distanciel) (8 séances)

1. Module 1 : Panorama du numérique en entreprise : outils, données, cloud — test noté
2. Module 2 : Bureautique et collaboration : maîtriser la suite professionnelle — test noté
3. Module 3 : L'intelligence artificielle : comprendre et utiliser les assistants IA — test noté
4. Module 4 : Prompter efficacement : l'IA comme collègue de travail — test noté
5. Module 5 : Données personnelles et RGPD : les réflexes — test noté
6. Module 6 : Cybersécurité : les gestes qui protègent l'entreprise — test noté
7. Module 7 : Automatiser les tâches répétitives — test noté
8. Module 8 : Projet : digitaliser un processus simple de A à Z — test noté

Développement durable — Développement durable (SEAL) — B1 (10 séances)

1. Les 17 Objectifs de Développement Durable — les connaître, les classer, les illustrer
2. Les 3 piliers du développement durable — économique, social, environnemental et leurs interactions
3. Les éco-gestes au travail — énergie, papier, numérique, mobilité, sensibilisation collègues
4. Trier les déchets en entreprise — réglementation, 5 flux, filière REP, bonnes pratiques
5. Lire un label — AB, Fairtrade, EU Ecolabel, MSC : critères, fiabilité, limites
6. Comprendre la loi AGEC — interdiction plastique, indice de réparabilité, ce qui m'impacte au quotidien
7. Repérer le greenwashing — les 7 péchés, exemples concrets, outils de vérification
8. La consommation responsable — circuits courts, seconde main, sobriété numérique
9. Le bilan carbone personnel — calculer, comprendre, identifier ses leviers de réduction
10. Étude de cas intégrée — auditer les pratiques durables d'un commerce et proposer 5 éco-gestes

Bachelor 2ème année

Commerce & Distribution — Affaires Internationales — B2 (10 séances)

1. Monter un dossier export — check-list, étapes et documents clés
2. Le crédit documentaire — mécanisme, acteurs, types (irrévocable, confirmé)
3. Les moyens de paiement internationaux — virement SWIFT, remise documentaire, lettre de crédit stand-by
4. Les procédures douanières — DAU, régimes douaniers (transit, perfectionnement, entrepôt)
5. Choisir un transporteur international — transport maritime, aérien, routier, multimodal, critères de choix
6. Calculer le coût de revient export — prix départ usine au prix rendu destination
7. La couverture de change basique — contrat à terme, option de change, swap de devises
8. L'assurance transport international — police d'abonnement, certificat d'assurance, avaries
9. Les aides publiques à l'export — Bpifrance, Business France, assurance prospection
10. Étude de cas intégrée — monter un dossier export complet avec paiement et logistique

Commerce & Distribution — Commerce Distribution — B2 (10 séances)

1. Le merchandising de gestion — planogramme, rendement du linéaire, rotation, stock
2. Calculer le rendement au mètre linéaire — CA/ml, marge/ml, optimisation de l'espace
3. Passer une commande fournisseur — cadencier, seuil de réapprovisionnement, gestion des stocks
4. Négocier des conditions commerciales — CGV, remises, marges arrière, loi Egalim
5. Le compte d'exploitation d'un rayon — chiffre d'affaires, marge brute, charges, résultat
6. Le CRM opérationnel — base de données client, segmentation simple, campagnes ciblées
7. Les promotions en point de vente — NIP, BRI, lot, tête de gondole, mesure d'efficacité
8. La gestion des stocks en point de vente — DMS, taux de rupture, coût de stockage
9. L'analyse du ticket de caisse et du panier moyen — outils de data retail
10. Étude de cas intégrée — optimiser la performance d'un rayon en grande surface

RH & Management — RH / Management — B2 (10 séances)

1. La gestion des absences : maladie, accident du travail, maternité — procédures et documents
2. Les déclarations sociales : DSN, URSSAF, caisses de retraite — ce qu'il faut produire
3. La gestion des temps et activités (GTA) : logiciels, pointage, annualisation
4. Organiser le planning d'une équipe : contraintes légales, roulement, outils
5. L'entretien annuel d'évaluation : s'y préparer en tant qu'évalué, comprendre la grille
6. La formation professionnelle : CPF, plan de développement des compétences — en tant que bénéficiaire
7. Les congés spéciaux et RTT : calcul, règles, gestion pratique

8. Les elements variables de paie : primes, heures supplementaires, indemnites — les calculer
9. Le dossier du salarie : constituer, mettre a jour, archiver (regles RGPD incluses)
10. Cas pratique : gerer un mois complet d'administration du personnel (absences, GTA, paie)

Gestion, comptabilité & finance d'entreprise — Gestion Comptable & Financière — B2 (10 séances)

1. De la comptabilite generale a l'analytique : objectifs, reclassement des charges et articulation
2. La methode des couts complets : charges directes, indirectes, centres d'analyse et cout de revient
3. La methode des couts variables : marge sur couts variables, contribution et seuil de rentabilite
4. Le cout marginal : produire une unite de plus, sous-traiter ou accepter une commande speciale
5. Fixer un prix de vente : cout de revient majeure, prix psychologique, prix de marche
6. Les charges fixes et variables : identification, comportement et impact sur la rentabilite
7. Les ecart sur charges : calcul des ecart favorables/defavorables et analyse des causes
8. Le compte de resultat differentiel et le levier operationnel : mesurer le risque d'exploitation
9. La comptabilite de gestion sous tableur : saisie, formules, tableaux croises et presentation
10. Etude de cas : analyser les couts et recommander un prix de vente pour une PME de services

Économie, finance de marchés & science politique — Banque & Finance — B2 (10 séances)

1. Lire et interpreter un bilan : actif, passif, equilibre patrimonial et bilan fonctionnel
2. Le fonds de roulement, le BFR et la tresorerie nette : calcul et interpretation
3. Construire les Soldes Intermediaires de Gestion (SIG) : marge commerciale, VA, EBE, resultat courant
4. La capacite d'autofinancement (CAF) : calcul et signification pour l'entreprise
5. Les ratios financiers cles : rentabilite economique, rentabilite financiere, marge nette
6. Les ratios de solvabilite et de liquidite : endettement, liquidite generale, tresorerie immediate
7. Le seuil de rentabilite et le point mort : calcul, interpretation et representation graphique
8. Le budget de tresorerie mensuel : prevoir encaissements et decaissements mois par mois
9. La tresorerie au quotidien : suivi du solde, anticipation des tensions, decisions de financement CT
10. Etude de cas : diagnostic financier complet d'une PME (bilan, SIG, ratios, tresorerie)

Économie, finance de marchés & science politique — Économie — B2 (10 séances)

1. Le PIB et la croissance : mesure, composantes et ce que ca dit de l'economie
2. L'inflation : causes (demande, couts, monetaire), mesure par l'IPC et impact direct sur les couts de l'entreprise
3. La monnaie et la creation monetaire : role des banques commerciales et de la BCE
4. La politique monetaire de la BCE : taux directeurs, QE et canaux de transmission — comprendre les taux
5. La politique budgetaire : multiplicateur keynesien, dette publique et contraintes europeennes
6. Le cycle economique : expansion, recession, reprise — identifier la phase et anticiper
7. Le chomage : definitions, types et lien avec la conjoncture — lire le marche du travail
8. Le marche des changes : taux de change, cotation au certain/a l'incertain et determinants — lire un taux
9. Les indicateurs conjoncturels : PMI, confiance des menages, carnets de commandes, courbe des taux
10. Etude de cas : note de conjoncture pour le business plan d'une PME — synthese de l'environnement macro

Sciences juridiques — Droit — B2 (10 séances)

1. La facturation : mentions obligatoires, delais de paiement, penalites de retard
2. Les contrats de prestation de services : obligations, responsabilite, litiges courants
3. Le contrat de travail vu par le salarie : clauses essentielles, periode d'essai, droits
4. Les heures supplementaires : calcul, majoration, repos compensateur — exercices pratiques
5. Les conges : calcul des droits, jours feries, ponts — ce que dit la loi et la convention
6. Le harcelement moral et sexuel : reconnaitre les situations, signaler, se proteger
7. Les contrats de distribution : franchise, concession, agent commercial — comprendre les modeles
8. Les CGA (conditions generales d'achat) : les lire, les articuler avec les CGV
9. La clause de non-concurrence et de confidentialite : ce que le salarie doit savoir
10. Cas pratique : emettre une facture conforme et analyser les clauses d'un contrat de prestation

Communication & Marketing — Marketing & Communication — B2 (10 séances)

1. Gerer une page reseaux sociaux — calendrier editorial, publication, community management
2. Rediger un article SEO — mots-cles, optimisation on-page, netlinking, outils (Search Console, Semrush)
3. Lancer une campagne emailing — segmentation de base, automatisations simples, delivrabilite, taux d'ouverture
4. Configurer Google Analytics et les KPIs digitaux — trafic, conversion, taux de rebond, attribution

5. Utiliser un CRM pour segmenter — base de données client, tags, listes, RGPD
6. Calculer le coût d'acquisition client (CAC) — par canal, benchmarks, optimisation
7. Mesurer le ROI d'une campagne digitale — formules, attribution, reporting
8. La publicité sur les réseaux sociaux — Facebook Ads, Instagram Ads, ciblage, retargeting
9. Le SEA et Google Ads — campagnes Search, structure, enchères, Quality Score
10. Étude de cas intégrée — construire et mesurer une campagne digitale multicanale

Qualité, Achats & Logistique — Qualité Achat Logistique — B2 (10 séances)

1. Le diagramme d'Ishikawa : identifier les causes racines d'un problème qualité (5M)
2. L'analyse de Pareto : classer les défauts par fréquence, loi des 80/20, plan d'action cible
3. Les 5 Pourquoi : remonter à la cause profonde, formaliser l'analyse, exemples terrain
4. Le SPC (maîtrise statistique des procédés) : cartes de contrôle, limites, capacité de base
5. La métrologie de base : étalonnage, incertitude de mesure, gestion du parc d'instruments
6. Cartographier un processus : logigramme, entrées/sorties, points de contrôle
7. Le contrôle qualité fournisseur : plan de contrôle, réception technique, fiche d'écart
8. Passer une commande complète : du besoin à la validation, circuit de validation
9. Négocier un prix avec un fournisseur : préparation, techniques, jeu de rôle
10. Cas pratique : analyser un défaut qualité de A à Z (Ishikawa, Pareto, 5P, plan d'action correctif)

Langues — Anglais des affaires — B2 (distanciel) (8 séances)

1. Module 1 : Se présenter & réseauter — test noté
2. Module 2 : Écrire des e-mails professionnels — test noté
3. Module 3 : Participer à une réunion — test noté
4. Module 4 : Appels & visioconférences — test noté
5. Module 5 : Négocier — test noté
6. Module 6 : Présenter un projet — test noté
7. Module 7 : L'entretien d'embauche en anglais — test noté
8. Module 8 : Small talk & culture d'entreprise — test noté

Mémoire & Business plan — Business Plan — B2 (12 séances)

1. L'objet social — Résumé de direction
2. Environnement juridique — M0, contrats, licences, immatriculation
3. Produit et marketing — Persona et ciblage client
4. L'étude de marché
5. Commercialisation et distribution
6. Exploitation, qualité, logistique, achats
7. RH — Organigramme, politique salariale, GPEC, management
8. Le plan de financement
9. Le compte de résultat sur 3 ans
10. Le plan de trésorerie sur 12 mois
11. Le bilan projeté sur 3 ans
12. La VAN, le TRI et la gestion du BFR

Mémoire & Business plan — Mémoire — B2 (7 séances)

1. Choix du sujet — Questions et hypothèses de recherche
2. La grille de notation
3. Revue de littérature et état de l'art
4. Outils de veille — Méthodologie inductive/déductive
5. L'IA dans la recherche
6. Entretiens libres, semi-directifs — Analyse des données
7. Mise en forme, règles, propriété intellectuelle

Entrepreneuriat — Stratégie — B2 (10 séances)

1. Les 5 forces de Porter — analyser l'intensité concurrentielle d'un secteur
2. La chaîne de valeur — identifier les activités créatrices de valeur et les maillons faibles
3. Les stratégies génériques — domination par les coûts, différenciation, focalisation
4. Segmenter un marché — domaines d'activité stratégique (DAS), critères de segmentation

5. Les theories des organisations — Weber (bureaucratie), Mintzberg (configurations), theorie de la contingence
6. Positionner une offre — carte perceptuelle, avantage concurrentiel, proposition de valeur
7. La matrice Ansoff — penetration, developpement marche, developpement produit, diversification
8. Construire un tableau de bord strategique simple — objectifs, indicateurs, cibles, ecart
9. Analyse concurrentielle operationnelle — benchmarking, veille, avantages comparatifs
10. Etude de cas integree — Porter + chaine de valeur + positionnement pour une PME

IA & transformation digitale des entreprises — Digital — B2 (10 séances)

1. L'environnement numerique professionnel — Cloud, Drive, outils collaboratifs (Teams, Notion, Slack)
2. Excel — formules avancees : SI, SI.CONDITIONS, NB.SI, NB.SI.ENS
3. Excel — RECHERCHEV, INDEX/EQUIV, references absolues et nommees
4. Collecter et nettoyer des donnees — doublons, formats, validation, import CSV
5. Construire un tableau de bord simple sur tableur — indicateurs cles, graphiques, mise en forme conditionnelle
6. Creer un site internet — choix du CMS (WordPress), hebergement, nom de domaine, pages, responsive design
7. Publier et maintenir un site — contenu, images, formulaires, mentions legales
8. RGPD — les gestes essentiels : consentement, droit d'accès, registre des traitements
9. Revision
10. Examen

Développement durable — Développement durable (SEAL) — B2 (10 séances)

1. La RSE — definition, ISO 26000, les 7 questions centrales
2. Les parties prenantes — identification, cartographie, hierarchisation des attentes
3. Le cadre reglementaire environnemental — ICPE, nomenclature, obligations declaratives
4. Le bilan GES simplifie — scope 1 et 2, methodologie, facteurs d'emission, premiers calculs
5. Selectionner un fournisseur responsable — criteres RSE, grille d'evaluation, charte achats
6. Economiser l'energie en PME — audit energetique simplifie, quick wins, suivi des consommations
7. Communiquer de maniere responsable — charte de communication, claims environnementaux, preuves
8. Comprendre l'ISO 14001 — systeme de management environnemental, PDCA, certification
9. Qualite de vie au travail — risques psychosociaux, DUERP, actions de prevention basiques
10. Etude de cas integree — etablir le diagnostic RSE d'une PME (parties prenantes + bilan GES + fournisseurs)

Bachelor 3ème année

Commerce & Distribution — Affaires Internationales — B3 (10 séances)

1. Le diagnostic export — evaluer la capacite de l'entreprise a exporter (grille de diagnostic)
2. La selection de marches cibles — criteres, matrices de scoring, sources d'information
3. Les modes d'entree sur un marche etranger — agent, distributeur, filiale, e-commerce
4. Rediger un contrat d'agent commercial international — clauses cles, exclusivite, indemnite de rupture
5. Adapter le produit et le prix a un marche etranger — normes locales, prix psychologique
6. Adapter l'argumentaire commercial a un marche etranger — communication, culture, distribution
7. Les KPIs export — taux de penetration, CA export/CA total, marge nette par marche
8. Repondre a un appel d'offres international — cahier des charges, offre technique et financiere
9. Les litiges commerciaux internationaux — arbitrage CCI, clause de juridiction, mediation
10. Etude de cas integree — coordonner le developpement international d'une PME sur 3 marches

Commerce & Distribution — Commerce Distribution — B3 (10 séances)

1. Comprendre le contrat de franchise — DIP, redevances, exclusivite territoriale, obligations reciproques
2. Les modeles de commerce organise — franchise, concession, licence de marque, cooperative
3. Animer un plan promotionnel annuel — calendrier, operations, budgets, supports
4. Piloter les KPIs magasin — CA/m2, panier moyen, taux de conversion, IPC, demarque
5. Gerer l'equipe de vente — planning, objectifs individuels et collectifs, briefing, debriefing
6. Developper la fidelisation client — programmes multi-enseigne, wallet mobile, omnicanalite
7. Le visual merchandising — vitrine, concept magasin, parcours sensoriel, identite visuelle
8. Le tableau de bord d'un point de vente — indicateurs cles, frequence de suivi, alertes
9. La relation client digitale en point de vente — bornes, appli, clienteling, avis en ligne
10. Etude de cas integree — manager un magasin franchise sur un trimestre complet

RH & Management — RH / Management — B3 (10 séances)

1. La demission : procedure, preavis, droits du salarie sortant
2. Le licenciement : motifs, procedure, indemnites legales et conventionnelles
3. La rupture conventionnelle et les autres modes de rupture : transaction, prise d'acte
4. Le solde de tout compte : documents de fin de contrat, calcul des indemnites
5. Le droit disciplinaire : echelle des sanctions, avertissement, mise a pied, procedure contradictoire
6. Les IRP : fonctionnement du CSE, elections, attributions, heures de delegation
7. La GPEC : cartographier les competences et les metiers de son service
8. Le Document Unique d'Evaluation des Risques (DUER) : rediger et mettre a jour
9. Encadrer une petite equipe : deleguer, briefer, suivre — les bases operationnelles
10. Cas pratique : gerer le depart d'un salarie de A a Z (procedure, documents, remplacement)

Gestion, comptabilité & finance d'entreprise — Gestion Comptable & Financière — B3 (10 séances)

1. Le controle de gestion : definition, positionnement et missions dans l'entreprise
2. Le budget des ventes : previsions, saisonnalite et methodes d'estimation
3. Le budget de production : charges de personnel, matieres premieres et sous-traitance
4. Le budget des investissements : arbitrage, amortissement previsionnel et impact tresorerie
5. Le budget de tresorerie : encaissements, decaissements et equilibre mensuel
6. Les etats previsionnels : compte de resultat previsionnel et bilan previsionnel
7. Tableaux de bord de gestion : choix des indicateurs cles et frequence de reporting
8. L'analyse des ecarts budgetaires : ecarts sur volume, sur prix et sur mix
9. Le reporting a la direction : structurer une note de synthese budgetaire avec alertes
10. Etude de cas : construire le budget annuel complet d'un magasin multi-rayons et analyser les ecarts

Économie, finance de marchés & science politique — Banque & Finance — B3 (10 séances)

1. Les marches financiers : fonctionnement de la bourse, actions, indices — comprendre l'environnement
2. Le marche obligataire : emission, coupon, maturite, courbe des taux — comprendre la dette cotee
3. La valeur temps de l'argent : actualisation et capitalisation — calculs fondamentaux
4. Evaluer un investissement par la VAN : calcul, interpretation et limites
5. Evaluer un investissement par le TRI et le delai de recuperation : calcul et comparaison avec la VAN
6. Le cout du capital : cout des fonds propres, cout de la dette et CMPC
7. Construire un tableau de bord financier pour son service : indicateurs, frequence, presentation
8. Le plan de financement previsionnel : construire un plan sur 3 ans pour un projet
9. Presenter une analyse financiere a la direction : structurer une note de synthese avec recommandation
10. Etude de cas : analyse d'investissement pour l'ouverture d'un nouveau point de vente (VAN, TRI, plan de financement)

Économie, finance de marchés & science politique — Économie — B3 (10 séances)

1. Les avantages comparatifs (Ricardo) et les dotations factorielles (HOS) : pourquoi les pays echantent
2. Les nouvelles theories du commerce : economies d'echelle, differenciation et commerce intra-branche
3. La balance des paiements : balance commerciale, compte courant et compte financier — lire les flux
4. Libre-echange vs protectionnisme : droits de douane, quotas et barrieres non tarifaires
5. L'Union europeenne comme zone economique : marche unique, zone euro et politique de cohesion
6. Les organisations internationales : OMC, FMI, Banque mondiale — roles, limites et actualite
7. Les accords de libre-echange recents : CETA, Mercosur — opportunités et risques pour les entreprises
8. Les chaines de valeur internationales : delocalisations, relocalisations et nearshoring
9. Commerce international et developpement durable : normes, labels et commerce equitable
10. Etude de cas : cartographier la chaine d'approvisionnement internationale d'un produit de grande distribution

Sciences juridiques — Droit — B3 (10 séances)

1. Les formes juridiques : SARL, SAS, SA — comprendre la structure de son entreprise
2. La constitution d'une societe : statuts, apports, immatriculation — le processus
3. La responsabilite civile : contractuelle et delictuelle — cas concrets du quotidien professionnel
4. La responsabilite penale du dirigeant et du salarie : ce que chacun risque
5. Le fonds de commerce : elements constitutifs, cession, nantissement
6. Les procedures collectives : sauvegarde, redressement, liquidation — reconnaitre les signaux d'alerte
7. Les suretes et garanties : caution, nantissement, gage — comprendre les mecanismes
8. La gouvernance d'entreprise : gerant, president, CA — roles et pouvoirs

9. Le bail commercial : principes du 3-6-9, loyer, renouvellement, cession
10. Cas pratique : analyser la structure juridique d'une PME et identifier ses risques

Communication & Marketing — Marketing & Communication — B3 (10 séances)

1. Construire un plan de communication on-line et off-line — mediaplanning, GRP, CPM, mix media
2. Gérer un budget media — allocation, suivi des dépenses, arbitrages en cours de campagne
3. Briefer un prestataire — brief créatif pour graphiste, agence, freelance, cahier des charges
4. Piloter une campagne d'influence — identification d'influenceurs, contrat, mesure du ROI
5. Mesurer la satisfaction client — NPS, mystery shopping, enquête, verbatim, plan d'action
6. Animer l'équipe marketing d'un point de vente — objectifs, planning, délégation, reporting
7. La communication de crise — cellule de crise, protocole, media training, réseaux sociaux
8. Les relations presse — communiqué, dossier de presse, conférence, earned media
9. L'événementiel commercial — salon, lancement de produit, activation de marque
10. Étude de cas intégrée — élaborer et chiffrer un plan de communication intégré pour une marque

Qualité, Achats & Logistique — Qualité Achat Logistique — B3 (10 séances)

1. Le système de management de la qualité (SMQ) : principes ISO 9001, approche processus, PDCA
2. Les accréditations et certifications : ISO 9001, ISO 17025, comprendre les référentiels et leurs exigences
3. La documentation qualité : rédiger une procédure, une instruction de travail, un enregistrement
4. Les indicateurs qualité en tableau de bord : taux de conformité, taux de réclamation, OTIF, tendances
5. Animer une réunion qualité : revue de processus, suivi des non-conformités, plans d'action
6. Cartographier les processus de son service : interactions, pilotes, indicateurs par processus
7. Planifier un projet : WBS, diagramme de Gantt, chemin critique
8. La matrice RACI : définir les rôles et responsabilités dans un projet
9. Le SRM (Supplier Relationship Management) : segmenter, piloter, développer les fournisseurs
10. Cas pratique : mettre en place le tableau de bord qualité d'un service et animer la revue de processus

Langues — 2e langue au choix — B3 (distanciel Edulingo) (8 séances)

1. Module 1 : Se présenter et échanger au quotidien — test noté
2. Module 2 : Le vocabulaire de l'entreprise — test noté
3. Module 3 : E-mails et écrits professionnels — test noté
4. Module 4 : Réunions et appels — test noté
5. Module 5 : Négociation et relation client — test noté
6. Module 6 : Présenter son entreprise et ses produits — test noté
7. Module 7 : Culture et usages du monde des affaires — test noté
8. Module 8 : Projet final : pitch en langue cible — test noté

Mémoire & Business plan — Business Plan — B3 (12 séances)

1. L'objet social — Résumé de direction
2. Environnement juridique — M0, contrats, licences, immatriculation
3. Produit et marketing — Persona et ciblage client
4. L'étude de marché
5. Commercialisation et distribution
6. Exploitation, qualité, logistique, achats
7. RH — Organigramme, politique salariale, GPEC, management
8. Le plan de financement
9. Le compte de résultat sur 3 ans
10. Le plan de trésorerie sur 12 mois
11. Le bilan projeté sur 3 ans
12. La VAN, le TRI et la gestion du BFR

Mémoire & Business plan — Mémoire — B3 (7 séances)

1. Choix du sujet — Questions et hypothèses de recherche
2. La grille de notation
3. Revue de littérature et état de l'art
4. Outils de veille — Méthodologie inductive/déductive
5. L'IA dans la recherche

6. Entretiens libres, semi-directifs — Analyse des données
7. Mise en forme, règles, propriété intellectuelle

Entrepreneuriat — Stratégie — B3 (10 séances)

1. Le Business Model Canvas — les 9 blocs, proposition de valeur, modèle de revenus
2. L'étude de marché quantitative — questionnaire, échantillonnage, analyse des résultats
3. L'étude de marché qualitative — entretiens, focus groups, analyse thématique
4. Le business plan financier — compte de résultat prévisionnel, plan de trésorerie
5. Le plan de financement — BFR, investissements, sources de financement, seuil de rentabilité
6. Identifier et évaluer les risques d'un projet — matrice de risques, plans de mitigation
7. Le Balanced Scorecard — perspectives financière, client, processus, apprentissage
8. Construire un plan d'action opérationnel — jalons, responsabilités, ressources, délais
9. Les organisations modernes — entreprise libérée, holacratie, organisation apprenante
10. Étude de cas intégrée — présenter un business plan complet (Canvas + financier + pitch)

IA & transformation digitale des entreprises — Digital — B3 (10 séances)

1. Paramétrer un CRM — création de fiches, champs personnalisés, segmentation contacts
2. Pipeline commercial dans le CRM — étapes de vente, relances, rapports d'activité
3. Le référencement naturel SEO — mots-clés, architecture, optimisation on-page, netlinking
4. Le référencement payant SEA — structure de campagne Google Ads, Quality Score, optimisation
5. La publicité en ligne — Google Ads, Meta Ads, création de spots, budget et enchères
6. Mesurer le ROI d'une campagne — CPC, taux de conversion, coût d'acquisition client
7. Installer et lire Google Analytics 4 — événements, sources de trafic, entonnoir de conversion
8. Gérer les réseaux sociaux d'un point de vente — calendrier éditorial, création de contenu, KPIs sociaux
9. Automatiser un envoi d'email — scénario de bienvenue, relance panier abandonné, segmentation
10. Étude de cas intégrée — déployer la présence digitale complète d'un point de vente

Développement durable — Développement durable (SEAL) — B3 (10 séances)

1. Mesurer l'empreinte carbone complète — scopes 1, 2 et 3, périmètres, outils de calcul
2. Définir une trajectoire de réduction carbone — objectifs, plan d'action, suivi annuel
3. Tracer la supply chain — devoir de vigilance, cartographie des risques, audit fournisseurs
4. Mettre en place l'économie circulaire — réemploi, consigne, reconditionnement, upcycling
5. Optimiser la logistique verte — dernier kilomètre, mutualisation, emballages, transport bas-carbone
6. Achats responsables avancés — clause RSE dans les contrats, évaluation multicritère
7. Rédiger un reporting simplifié (DPEF) — indicateurs environnementaux, sociaux, gouvernance
8. Manager l'engagement RSE de son équipe — sensibilisation, objectifs individuels, ambassadeurs
9. Mesurer l'impact social — indicateurs RH, diversité, inclusion, ancrage territorial
10. Étude de cas intégrée — bilan carbone + plan de réduction + reporting DPEF pour un département

MBA 1ère année

Commerce & Distribution — Affaires Internationales — M1 (10 séances)

1. Coordonner un réseau de distribution multi-pays — reporting, animation, arbitrages
2. Piloter la trésorerie multi-devises — positions de change, netting, cash pooling
3. Manager des expatriés — contrat d'expatriation, package, accompagnement culturel
4. La négociation internationale — méthode Harvard, BATNA, spécificités culturelles
5. Évaluer et gérer le risque pays au quotidien — veille, alertes, plans de contingence
6. Optimiser la supply chain internationale — délais, coûts, douanes, compliance
7. Le pilotage budgétaire d'une filiale à l'étranger — budget, écarts, actions correctives
8. La conformité en commerce international — sanctions, embargos, anti-corruption (FCPA, Sapin 2)
9. Le management interculturel opérationnel — équipes multiculturelles, gestion des conflits
10. Étude de cas intégrée — diriger les opérations internationales d'une ETI sur 12 mois

Commerce & Distribution — Commerce Distribution — M1 (10 séances)

1. La stratégie omnicanale opérationnelle — unifier l'expérience magasin, web, mobile
2. Le Key Account Management — identification des comptes clés, plan de compte, revue d'affaires
3. Le trade marketing — co-construction d'opérations avec les industriels, PLV partagée

4. Le CRM avance — scoring dynamique, segmentation temps reel, next best action
5. La logistique omnicanale — ship-from-store, click & collect, last mile, OMS
6. Le benchmarking inter-magasins — methode, indicateurs comparables, plan d'action
7. Le management d'une equipe de vente multi-site — objectifs, coaching, incentives
8. La negociation annuelle fournisseur-enseigne — preparation, clausier, contreparties
9. Le pilotage de la marge operationnelle — demarque, casse, productivite, ratio charges/CA
10. Etude de cas integree — deployer une strategie omnicanale pour un reseau de 20 magasins

RH & Management — RH / Management — M1 (10 séances)

1. Piloter la masse salariale de son service : budget previsionnel, suivi mensuel, alertes
2. Conduire les entretiens d'evaluation : preparer la grille, fixer les objectifs, restituer
3. Recruter pour son equipe : definir le besoin, sourcing, entretiens, decision d'embauche
4. Gerer un conflit entre collaborateurs : diagnostic, mediation, arbitrage, suivi
5. Prevenir les risques psychosociaux (RPS) dans son service : signaux faibles, plan d'action
6. Animer les relations avec les IRP au quotidien : reunions CSE, NAO, dialogue social
7. Construire et piloter le plan de formation de son service
8. Les inspections : inspection du travail et controle URSSAF — preparer et gerer un controle
9. Conduire un changement organisationnel dans son service : methode et communication
10. Cas pratique : reorganiser un service en 6 mois (diagnostic, plan, budget, execution)

Gestion, comptabilité & finance d'entreprise — Gestion Comptable & Financière — M1 (10 séances)

1. Le BFR : calcul, decomposition (clients, fournisseurs, stocks) et leviers d'optimisation
2. Le poste clients : conditions de paiement, scoring, suivi de l'encours et relances
3. L'affacturage et l'escompte : mecanismes, couts et decision d'utilisation
4. Le poste fournisseurs : negociation des delais de paiement, escompte pour paiement anticipe
5. La tresorerie operationnelle : plan de tresorerie glissant et gestion quotidienne du cash
6. Les provisions court terme : clients douteux, litiges, charges a payer — comptabilisation et suivi
7. Le controle interne operationnel : separation des taches, procedures cles et tests de conformite
8. Le reporting mensuel : produire un tableau de bord du bas de bilan (DSO, DPO, DIO, tresorerie nette)
9. La procedure de cloture mensuelle : checklist, cut-off et fiabilisation des donnees
10. Etude de cas : diagnostic et plan d'action pour reduire le BFR d'une entreprise multi-sites

Économie, finance de marchés & science politique — Banque & Finance — M1 (10 séances)

1. La gestion de tresorerie departementale : previsions glissantes, optimisation du cash au quotidien
2. Le financement court terme : decouvert, escompte, Dailly, affacturage — choisir le bon outil
3. Les placements de tresorerie excedentaire : OPCVM monetaires, depots a terme — optimiser le cash
4. La couverture du risque de change a court terme : change a terme et options de change
5. L'evaluation d'entreprise par les DCF : construction du modele pas a pas
6. L'evaluation d'entreprise par les multiples : EV/EBITDA, PER, P/B — comparaison sectorielle
7. Monter un dossier de credit bancaire : business plan, previsionnels, garanties et negociation
8. Modeliser un business plan sous Excel : hypotheses, compte de resultat, tresorerie et scenarios
9. Sensibilite et scenarios : stress-tester son business plan (variation CA, couts, delais)
10. Etude de cas : piloter la tresorerie et monter le dossier de financement d'une PME exportatrice

Économie, finance de marchés & science politique — Économie — M1 (10 séances)

1. L'economie industrielle : concentration, parts de marche et indice HHI
2. Les barrieres a l'entree et le pouvoir de marche : analyse de la contestabilite
3. Le droit de la concurrence applique : ententes, abus de position dominante et controle des concentrations
4. L'economie des plateformes : effets de reseau, winner-takes-all et modeles bifaces
5. La regulation des plateformes numeriques : DMA, DSA et enjeux operationnels
6. L'economie comportementale : biais cognitifs, heuristiques et rationalite limitee
7. Le nudge applique : architecture du choix et applications commerciales operationnelles
8. L'analyse cout-benefice : methodologie et application aux decisions operationnelles
9. L'economie de l'innovation : destruction creatrice, brevets et avantage concurrentiel court terme
10. Etude de cas : analyse concurrentielle et recommandation operationnelle pour une enseigne face a un pure player

Sciences juridiques — Droit — M1 (10 séances)

1. Le contrat international : loi applicable, clause d'arbitrage, juridiction competente
2. La Convention de Vienne (CVIM) : outil pratique de la vente internationale
3. Le droit des marques : depot INPI, protection europeenne, action en contrefaçon
4. La propriété intellectuelle operationnelle : brevets, dessins et modeles — protéger et defendre
5. Le droit du e-commerce : LCEN, obligations du vendeur en ligne, plateformes, mentions legales
6. Le droit de la concurrence : ententes, abus de position dominante — respecter et reagir
7. Le droit d'auteur et le droit a l'image en communication commerciale
8. L'inspection du travail : pouvoirs, obligations de l'employeur, mise en conformite
9. Le contentieux commercial : arbitrage, mediation, reference, injonction de payer — gerer un litige
10. Cas pratique : securiser juridiquement le lancement d'un produit sur un nouveau marche

Communication & Marketing — Marketing & Communication — M1 (10 séances)

1. La Customer Data Platform (CDP) et la DMP — architecture, unification des donnees, cas d'usage
2. La segmentation comportementale — modele RFM, scoring predictif, clusters
3. La personnalisation one-to-one — contenu dynamique, recommandation, A/B testing avance
4. Le marketing automation avance — scenarios multi-etapes, lead nurturing, triggers comportementaux
5. L'alignement marketing-ventes — SLA, lead scoring, pipeline commun, outils partages
6. Le Customer Lifetime Value (CLV) — calcul, segmentation par valeur, strategies de retention
7. Gerer une equipe marketing — recrutement, objectifs, coaching, evaluation, montee en competences
8. Le pilotage du budget marketing operationnel — allocation, arbitrages, ROI par canal
9. Les tableaux de bord marketing — dashboarding en temps reel, alertes, reporting automatise
10. Etude de cas integree — optimiser la performance marketing d'un e-commerce sur un trimestre

Qualité, Achats & Logistique — Qualité Achat Logistique — M1 (10 séances)

1. Le Lean : value stream mapping, identification des gaspillages, flux de valeur
2. La methode DMAIC : structurer un projet d'amelioration continue pas a pas
3. Le Six Sigma : bases statistiques, capabilite, reduction de la variabilite
4. Conduire un audit interne : preparer, realiser, rediger le rapport, suivre les actions
5. L'audit fournisseur sur site : grille, methodologie, plan d'action correctif
6. Les actions correctives et preventives (CAPA) : methode 8D, suivi d'efficacite, cloture
7. Le systeme de management integre QSE : deployer qualite, securite, environnement
8. La matrice de Kraljic : segmenter le portefeuille achats et definir les tactiques
9. Conduire un appel d'offres : cahier des charges, depouillement, grille de notation, attribution
10. Cas pratique : conduire un chantier DMAIC complet avec audit interne et plan CAPA

Langues — 2e langue au choix — M1 (distanciel Edulingo) (8 séances)

1. Module 1 : Se présenter et échanger au quotidien — test noté
2. Module 2 : Le vocabulaire de l'entreprise — test noté
3. Module 3 : E-mails et écrits professionnels — test noté
4. Module 4 : Réunions et appels — test noté
5. Module 5 : Négociation et relation client — test noté
6. Module 6 : Présenter son entreprise et ses produits — test noté
7. Module 7 : Culture et usages du monde des affaires — test noté
8. Module 8 : Projet final : pitch en langue cible — test noté

Langues — 3e langue au choix — M1 (distanciel Edulingo) (8 séances)

1. Module 1 : Se présenter et échanger au quotidien — test noté
2. Module 2 : Le vocabulaire de l'entreprise — test noté
3. Module 3 : E-mails et écrits professionnels — test noté
4. Module 4 : Réunions et appels — test noté
5. Module 5 : Négociation et relation client — test noté
6. Module 6 : Présenter son entreprise et ses produits — test noté
7. Module 7 : Culture et usages du monde des affaires — test noté
8. Module 8 : Projet final : pitch en langue cible — test noté

Mémoire & Business plan — Business Plan — M1 (12 séances)

1. L'objet social — Résumé de direction

2. Environnement juridique — M0, contrats, licences, immatriculation
3. Produit et marketing — Persona et ciblage client
4. L'étude de marché
5. Commercialisation et distribution
6. Exploitation, qualité, logistique, achats
7. RH — Organigramme, politique salariale, GPEC, management
8. Le plan de financement
9. Le compte de résultat sur 3 ans
10. Le plan de trésorerie sur 12 mois
11. Le bilan projeté sur 3 ans
12. La VAN, le TRI et la gestion du BFR

Mémoire & Business plan — Mémoire — M1 (7 séances)

1. Choix du sujet — Questions et hypothèses de recherche
2. La grille de notation
3. Revue de littérature et état de l'art
4. Outils de veille — Méthodologie inductive/déductive
5. L'IA dans la recherche
6. Entretiens libres, semi-directifs — Analyse des données
7. Mise en forme, règles, propriété intellectuelle

Entrepreneuriat — Stratégie — M1 (10 séances)

1. Stratégie corporate vs stratégie business — niveaux de décision, cohérence d'ensemble
2. Diversification stratégique — liée, conglomerale, verticale : critères de choix
3. Alliances stratégiques et joint-ventures — formes, gouvernance, partage de valeur
4. Coordination multi-sites — standardisation vs adaptation, reporting consolidé
5. Les OKR — définir des objectifs ambitieux, résultats clés, cadence trimestrielle
6. Revue trimestrielle de performance — analyse des écarts, actions correctives, replanning
7. Piloter l'innovation dans son service — veille technologique, R&D opérationnelle, time-to-market
8. Budget stratégique annuel — construction, arbitrages, suivi des enveloppes
9. Piloter la croissance organique — pénétration, développement, optimisation des ressources
10. Étude de cas intégrée — définir les OKR et le budget stratégique d'un département commercial

IA & transformation digitale des entreprises — Digital — M1 (10 séances)

1. Tableaux croisés dynamiques avancés — segments, filtres, champs calculés, groupement
2. Power BI — connexion de sources, modélisation de données, visualisations interactives
3. Power BI — création d'un dashboard de pilotage commercial complet
4. Analyse prédictive des ventes — séries temporelles, saisonnalité, tendances
5. Segmentation RFM et clustering — identifier les profils clients à forte valeur
6. IA générative appliquée au commerce — chatbots, rédaction automatisée, analyse de feedback
7. IA générative appliquée au marketing — génération de contenu, A/B testing assisté, personnalisation
8. Tarification dynamique — algorithmes de pricing, yield management, élasticité-prix
9. Cockpit de pilotage multi-sites — consolidation des données, alertes, benchmarking interne
10. Étude de cas intégrée — construire le système de pilotage data d'un réseau de 5 magasins

Développement durable — Développement durable (SEAL) — M1 (10 séances)

1. Stratégie RSE intégrée au département — matérialité, priorités, plan d'action annuel
2. Reporting CSRD — les normes ESRS, double matérialité, indicateurs obligatoires
3. Taxonomie verte européenne — les 6 objectifs, critères d'éligibilité, alignement
4. Dialogue parties prenantes structure — méthodologie AA1000, panels, plan d'engagement
5. Finance durable et ISR — labels (Greenfin, ISR), critères ESG, intégration dans les décisions
6. Politique sociale responsable — égalité professionnelle, handicap, index Penicaud
7. Achats durables à l'échelle du département — politique d'achat, KPIs fournisseurs, bilan annuel
8. Numérique responsable — éco-conception, sobriété numérique, ACV d'un service digital
9. Piloter les KPIs RSE — tableau de bord ESG, revue trimestrielle, actions correctives
10. Étude de cas intégrée — déployer la stratégie RSE d'un département (CSRD + taxonomie + KPIs)

Commerce & Distribution — Affaires Internationales — M2 (10 séances)

1. Les modes d'internationalisation — Uppsala, Born Global, modèle OLI de Dunning
2. L'investissement direct à l'étranger (IDE) — due diligence, cadre juridique, fiscalité
3. Les fusions-acquisitions cross-border — processus, valorisation, intégration post-acquisition
4. Elaborer un plan marketing international multi-marchés — standardisation vs adaptation
5. Les alliances stratégiques internationales — joint-venture, consortium, licence croisée
6. La gouvernance d'une organisation internationale — holding, filiales, comités régionaux
7. La gestion des risques géopolitiques à long terme — scénarii, couverture structurelle
8. La stratégie RSE à l'international — supply chain durable, normes ESG, reporting extra-financier
9. Le lobbying et les relations institutionnelles à l'international — UE, zones de libre-échange
10. Étude de cas intégrée — concevoir un plan d'internationalisation à 5 ans

Commerce & Distribution — Commerce Distribution — M2 (10 séances)

1. La stratégie de développement réseau — maillage territorial, zone de chalandise, rythme d'ouverture
2. La distribution internationale — master franchise, filiale de distribution, joint-venture
3. Le plan marketing réseau pluriannuel — national vs local, budget enseigne, fonds de communication
4. La transformation digitale du retail — unified commerce, phygital, data-driven retail
5. Le P&L réseau et la valorisation d'une enseigne — EBITDA, multiples, goodwill enseigne
6. La stratégie de marque enseigne à long terme — repositionnement, rajeunissement, extension
7. L'innovation retail — commerce conversationnel, magasin autonome, abonnement, recommerce
8. La gestion du parc immobilier commercial — baux, renouvellements, arbitrages fermeture/ouverture
9. La RSE dans la distribution — économie circulaire, antigaspillage, bilan carbone enseigne
10. Étude de cas intégrée — élaborer un plan de développement réseau à 5 ans pour une enseigne

RH & Management — RH / Management — M2 (10 séances)

1. Elaborer une stratégie RH alignée sur le plan stratégique d'entreprise (3-5 ans)
2. Construire une politique de talent management et de succession planning
3. Négocier des accords d'entreprise pluriannuels : méthodologie et stratégie
4. La mobilité internationale : expatriation, détachement, packages, fiscalité
5. Construire et déployer la marque employeur : stratégie long terme et mesure d'impact
6. La due diligence sociale dans une opération de fusion-acquisition
7. Gouvernance sociale : positionnement de la DRH au COMEX, reporting social
8. La RSE comme levier de politique RH : reporting extra-financier et trajectoire
9. Le contentieux prud'homal : stratégie de défense, procédure, transaction, barème Macron
10. Piloter un PSE : processus juridique, social et humain sur le long terme

Gestion, comptabilité & finance d'entreprise — Gestion Comptable & Financière — M2 (10 séances)

1. Les capitaux propres : composition, rôle et interprétation du haut de bilan
2. L'augmentation de capital : modalités, prime d'émission, DPS et impact sur l'actionnariat
3. Les emprunts long terme : obligataires, bancaires, structuration et covenants financiers
4. La consolidation des comptes : périmètre, méthodes (intégration globale, proportionnelle, MEE)
5. Les états financiers consolidés : bilan, résultat et tableau de flux du groupe
6. Le cadre IFRS : principes, différences avec le PCG et normes clés (IFRS 15, IFRS 16, IAS 36)
7. L'audit légal : normes NEP, démarche du commissaire aux comptes, opinion et réserves
8. Le goodwill : écart d'acquisition, affectation aux UGT et tests de dépréciation annuels
9. Le reporting extra-financier CSRD : taxonomie européenne, indicateurs ESG et double matérialité
10. Étude de cas : consolider les comptes d'un groupe, convertir en IFRS et produire le reporting CSRD

Économie, finance de marchés & science politique — Banque & Finance — M2 (10 séances)

1. La politique de dividende : théories (Miller-Modigliani, signal), arbitrage et impact sur la valorisation
2. Le LBO : montage financier, dette senior/mezzanine, effet de levier et conditions de succès
3. Les fusions-acquisitions : processus complet de la LOI au closing
4. Due diligence et intégration post-fusion : méthodologie, synergies et pièges courants
5. Théorie moderne du portefeuille : frontière efficiente et modèle de Markowitz
6. Le MEDAF : bêta, risque systématique, prime de risque et coût des fonds propres

7. Gestion de portefeuille en pratique : allocation d'actifs stratégique, rééquilibrage et benchmark
8. Finance durable et critères ESG : taxonomie, impact sur la valorisation et l'accès au financement LT
9. La finance internationale : système monétaire, crédits documentaires, financement export long terme
10. Etude de cas : montage d'une opération de M&A cross-border avec plan de financement et analyse ESG

Économie, finance de marchés & science politique — Économie — M2 (10 séances)

1. La géoéconomie : quand la géopolitique façonne les marchés — concepts et grille de lecture
2. Les guerres commerciales : sanctions, embargos et weaponisation des échanges
3. L'économie de la Chine : modèle de croissance, routes de la soie et dépendances stratégiques
4. L'Afrique comme marché stratégique : démographie, urbanisation et classe moyenne émergente
5. La transition énergétique : coûts, investissements long terme et nouveaux marchés
6. Les monnaies numériques de banque centrale (MNBC) et la de-dollarisation
7. La prévision économique : modèles économétriques, méthode des scénarios et signaux faibles
8. Construire un scénario prospectif : méthode appliquée à un marché cible à horizon 5 ans
9. L'intelligence économique : veille stratégique, lobbying et guerre de l'information
10. Etude de cas : recommandation d'entrée sur un marché émergent avec scénarios prospectifs

Sciences juridiques — Droit — M2 (10 séances)

1. Les fusions-acquisitions : processus juridique complet (LOI, due diligence, closing, integration)
2. La compliance Sapin II : programme anticorruption pluriannuel, cartographie des risques
3. La CSRD et le reporting extra-financier : obligations, trajectoire, audit de durabilité
4. Le RGPD avance : transferts hors UE, DPO, BCR, sanctions CNIL, programme de conformité
5. Le droit de la distribution omnicanale : marketplace, dropshipping, clauses de parité
6. Le droit des restructurations : PSE, transfert d'entreprise (L.1224-1), plans sociaux
7. Le contentieux prud'homal : saisine, procédure, conciliation, jugement, appel
8. La propriété intellectuelle dans les M&A : audit PI et valorisation des actifs immatériels
9. Le contentieux stratégique : class actions, lanceurs d'alerte, risques réputationnels
10. Cas pratique : rédiger le memorandum juridique d'une acquisition cible

Communication & Marketing — Marketing & Communication — M2 (10 séances)

1. Le plan marketing annuel et pluriannuel — structure, objectifs stratégiques, déclinaison opérationnelle
2. Le marketing international — adaptation vs standardisation, glocal, marchés émergents
3. La stratégie omnicanale long terme — unification CX, investissements techno, roadmap
4. L'innovation marketing — design thinking, lean startup, growth hacking, test & learn
5. La gouvernance des données marketing — data governance, éthique, conformité RGPD à l'échelle
6. Le ROI consolidé pluriannuel — modèles d'attribution multi-touch, contribution marketing au P&L
7. La marque employeur et le brand advocacy à long terme — ambassadeurs, UGC, communautés
8. L'intelligence artificielle appliquée au marketing — GenAI, prédictif, chatbots, hyper-personnalisation
9. Le marketing durable et la RSE — communication responsable, greenwashing, labels
10. Etude de cas intégrée — construire un plan marketing stratégique à 3 ans pour une ETI

Qualité, Achats & Logistique — Qualité Achat Logistique — M2 (10 séances)

1. Concevoir la stratégie qualité d'un réseau : politique, objectifs, déploiement multi-sites
2. Les normes internationales : ISO 14001 (environnement), ISO 45001 (santé-sécurité) — intégration stratégique
3. La qualité supply chain internationale : exigences clients, qualification fournisseurs globaux
4. Le modèle SCOR : piloter la performance supply chain end-to-end
5. Le S&OP (Sales & Operations Planning) : aligner ventes, production et stocks sur 12-18 mois
6. Le Total Quality Management (TQM) : principes, déploiement, culture de l'excellence
7. Les modèles d'excellence : prix Deming, EFQM, Malcolm Baldrige — évaluation et benchmarking
8. Concevoir un schéma directeur supply chain à l'international (horizon 3-5 ans)
9. La gestion des risques supply chain : cartographie, plans de continuité d'activité
10. Cas pratique : définir la stratégie qualité et supply chain d'un groupe multi-pays (horizon 3 ans)

Langues — 2e langue au choix — M2 (distanciel Edulingo) (8 séances)

1. Module 1 : Se présenter et échanger au quotidien — test noté
2. Module 2 : Le vocabulaire de l'entreprise — test noté
3. Module 3 : E-mails et écrits professionnels — test noté

4. Module 4 : Réunions et appels — test noté
5. Module 5 : Négociation et relation client — test noté
6. Module 6 : Présenter son entreprise et ses produits — test noté
7. Module 7 : Culture et usages du monde des affaires — test noté
8. Module 8 : Projet final : pitch en langue cible — test noté

Langues — 3e langue au choix — M2 (distanciel Edulingo) (8 séances)

1. Module 1 : Se présenter et échanger au quotidien — test noté
2. Module 2 : Le vocabulaire de l'entreprise — test noté
3. Module 3 : E-mails et écrits professionnels — test noté
4. Module 4 : Réunions et appels — test noté
5. Module 5 : Négociation et relation client — test noté
6. Module 6 : Présenter son entreprise et ses produits — test noté
7. Module 7 : Culture et usages du monde des affaires — test noté
8. Module 8 : Projet final : pitch en langue cible — test noté

Mémoire & Business plan — Business Plan — M2 (12 séances)

1. L'objet social — Résumé de direction
2. Environnement juridique — M0, contrats, licences, immatriculation
3. Produit et marketing — Persona et ciblage client
4. L'étude de marché
5. Commercialisation et distribution
6. Exploitation, qualité, logistique, achats
7. RH — Organigramme, politique salariale, GPEC, management
8. Le plan de financement
9. Le compte de résultat sur 3 ans
10. Le plan de trésorerie sur 12 mois
11. Le bilan projeté sur 3 ans
12. La VAN, le TRI et la gestion du BFR

Mémoire & Business plan — Mémoire — M2 (7 séances)

1. Choix du sujet — Questions et hypothèses de recherche
2. La grille de notation
3. Revue de littérature et état de l'art
4. Outils de veille — Méthodologie inductive/déductive
5. L'IA dans la recherche
6. Entretiens libres, semi-directifs — Analyse des données
7. Mise en forme, règles, propriété intellectuelle

Entrepreneuriat — Stratégie — M2 (10 séances)

1. Retournement d'entreprise (turnaround) — diagnostic de crise, plan de redressement, execution
2. Innovation stratégique — océan bleu, disruption, modèles d'innovation ouverte
3. Stratégie d'innovation — innovation ouverte, brevets, écosystèmes d'innovation, disruption technologique
4. Fusions et acquisitions — due diligence, valorisation, intégration post-merger
5. M&A vision long terme — synergies, destruction de valeur, critères de succès
6. Leadership stratégique — styles de direction, gouvernance, conseil d'administration
7. Gouvernance d'entreprise — parties prenantes, comités, éthique, conformité
8. Prospective à 10 ans — méthode des scénarios, signaux faibles, mégatendances
9. Création de valeur — EVA, TSR, arbitrage court terme vs long terme
10. Etude de cas intégrée — concevoir le plan stratégique à 5 ans d'un groupe multi-activités

IA & transformation digitale des entreprises — Digital — M2 (10 séances)

1. VBA — automatiser les tâches répétitives dans Excel : macros, boucles, conditions
2. VBA avancée — formulaires, interactions multi-classeurs, automatisation de rapports
3. Machine learning prédictif — churn prediction, modèles de classification, validation
4. Machine learning prédictif — lifetime value, modèles de régression, scoring client
5. Stratégie digitale long terme — feuille de route 3 ans, jalons, budget d'investissement

6. Transformation digitale — conduite du changement, adoption, ROI de la transformation
7. Cybersecurite et gouvernance — NIS2, DORA, plan de continuite, gestion des incidents
8. Ethique de l'IA — AI Act europeen, biais algorithmiques, transparence, conformite
9. Schema directeur numerique — cartographie SI, urbanisation, arbitrage make or buy
10. Etude de cas integree — concevoir la strategie digitale a 3 ans d'une entreprise multi-sites

Développement durable — Développement durable (SEAL) — M2 (10 séances)

1. Leadership durable long terme — vision, culture, embarquer le COMEX et le conseil
2. Economie circulaire strategique — modeles regeneratifs, cradle-to-cradle, servitisation
3. Strategie climat net-zero pluriannuelle — SBTi, trajectoire 1.5°C, compensation vs reduction
4. Due diligence en matiere de durabilite (CS3D) — obligations, chaine de valeur, remediation
5. Comptabilite multi-capitaux (CARE) — capital naturel, humain, financier, preservation
6. Biodiversite et TNFD — dependances, impacts, cadre de reporting, plan d'action
7. Notation ESG et relations investisseurs — agences de notation, criteres, amelioration du score
8. Innovation sociale et modeles a impact — B Corp, entreprise a mission, mesure de l'impact
9. Prospective durabilite — risques climatiques physiques et de transition, adaptation
10. Etude de cas integree — transformer le modele d'affaires d'un groupe (net-zero + TNFD + CARE + ESG)

Les langues (Anglais des affaires en B1-B2 ; 2ème langue en B3, M1 et M2 ; 3ème langue en M1 et M2) suivent le dispositif détaillé en section XI : 2 h par semaine en rythme classique, distanciel Edulingo pour les alternants, test évalué et noté à chaque module.

VII. Les examens : partiels et contrôle continu

Les dispositions ci-dessous sont extraites du règlement intérieur officiel 2025/2026 (rythme alternant), remis à chaque apprenant et opposable ; le texte intégral fait foi.

1. Fraude aux partiels

Toute fraude ou tentative de fraude lors d'une épreuve sera sanctionnée par un «Conseil de Discipline».

Elle entraînera inévitablement une note de 0 à l'épreuve concernée. (cf chapitre concernant le thème Règlement intérieur et droit disciplinaire).

2. Déroulements des épreuves

Lors des partiels, tous les porte-documents et sacs doivent être déposés vers le bureau du surveillant.

L'introduction de PC ou téléphone portable est interdite sauf expressément autorisée.

3. Forme des évaluations

La Direction pédagogique, pour des raisons de cohérence par rapport au cursus ou pour des raisons de discipline, a la liberté de modifier au moment où elle le jugera nécessaire la forme d'une épreuve.

4. Code d'honneur

Consultable sur le tableau d'affichage ou sur demande

5. Tenue vestimentaire

Une tenue propre et professionnelle est exigée au sein de l'établissement.

Le port de toute forme de couvre-chef, short, maillot d'équipe sportive, chaussures ouvertes (pour la gente masculine), etc. est interdit à l'intérieur des locaux. En toute circonstance, l'étudiant doit avoir une tenue et une attitude irréprochables.

Chaque manifestation publique doit se faire aux couleurs de l'école :

- Pour les manifestations sportives avec les maillots de l'école ou de la maison des sports.
- Pour les manifestations officielles :

o Les hommes doivent porter une veste bleu marine ou un blazer bleu marine avec polo ou chemise et pins et/ou cravate de l'école, chaussures fermées, chaussures de sport exclues.

o Les filles chemisier ou polo, tailleur ou tenue de ville avec pins et/ou foulard de l'école

Siret 79336778000046 - Activité déclarée sous le N°793 367 780 au RCS de Lyon

Pour les manifestations en présence de tiers (portes ouvertes, conférences ouvertes aux extérieurs, salon, challenges...), le dress code sera requis et tout manquement sera disciplinaire et pourra aller jusqu'à l'exclusion.

La tenue vestimentaire que vous portez est l'image que vous donnez des étudiants de l'école. L'une et l'autre (tenue et attitude) doivent donc être rigoureuses et professionnelles. De ce fait, lorsque vous êtes en représentation pour l'école, que ce soit en cours, en sortie, en salon ou lors d'un événement (sauf sportif), les règles vestimentaires suivantes, tant pour les hommes que pour les femmes, doivent être respectées.

Vêtements non conformes :

Vêtement de sport type survêtement, baskets (sauf baskets toile type converse)

Signes ostentatoires religieux

Vêtements traditionnels

Chapeau, casquette, foulard en intérieur

Sous-vêtements (haut et bas) apparents

Pas de décolleté excessif pour les filles

Débardeurs, mini jupes et shorts

Talons aiguilles (sécurité - Trotteurs acceptés)

Vêtements fluo

Tout élève ne respectant pas ce point du règlement intérieur se verra sanctionné par la direction.

6. Système de rattrapage

La note de succès à un examen doit être supérieure ou égale à 10/20.

Une note comprise entre 8 et 9,99/20 à un examen, ouvre droit à une session de rattrapage.

Une note inférieure à 8/20 à un examen est éliminatoire et n'ouvre pas droit à une session de rattrapage.

En cas d'échec à une évaluation, il ne sera organisé qu'un seul rattrapage sur la matière concernée.

Certains types d'évaluation (ex : soutenance étude de cas collective) ne sont pas rattrapables :

La note mentionnée sur le bulletin sera soit celle du premier examen soit la moyenne des études de cas pondérée par le résultat nul lié à l'absence. Le rattrapage d'une matière figure sur un relevé de situation indépendant du bulletin de notes. En aucun cas, la note de rattrapage ne se substitue à la note obtenue lors du premier contrôle.

Siret 79336778000046 - Activité déclarée sous le N°793 367 780 au RCS de Lyon

Toute épreuve considérée comme une évaluation, et conditionnée par la remise d'un support écrit (cas ou rapport par exemple), dont la date fixée à l'avance ne serait pas respectée, ne sera pas corrigée par l'intervenant concerné.

Il est rappelé aux étudiants que le plagiat est formellement interdit, tout plagiat représentant plus 5% du document évalué entraînera une défaillance à l'épreuve, un renvoi de l'école et pourra faire l'objet d'une plainte devant les tribunaux compétents. En l'espèce, le Tribunal de Grande Instance.

7. Récupération des diplômes

Désormais, les étudiants disposent d'un délai de 24 mois à compter de la date officielle de remise des diplômes de leur promotion pour récupérer leur document.

S'ils ne sont pas en mesure de le récupérer lors de la cérémonie de remise, leur diplôme sera conservé par le service qualité, chargé du contrôle de l'authenticité des documents.

Attention : Passé ce délai de 24 mois, les diplômes non réclamés seront définitivement détruits et ne pourront plus être restitués.

VIII. La notation et le bulletin de notes

Les enseignements sont organisés sous forme de modules, d'unités d'enseignements, évalués par contrôles des connaissances ou mises en situations. Le nombre de contrôles tient compte de la durée de l'unité de valeur (unité de base : +/- 30 heures). Certains enseignements peuvent comporter un contrôle intermédiaire, d'autres ne faire l'objet que d'une évaluation finale.

Chaque unité d'enseignement / module se voit affecté(e) un coefficient 1 pour le contrôle continu. La détermination des coefficients est revisitée annuellement par la direction des Études et les formateurs. Ils peuvent être modifiés en fonction de l'orientation donnée à la pédagogie par rapport aux évolutions de son référentiel de compétences.

1. Règles spécifiques d'organisation des études de chaque promotion :

Ces règles sont définies au sein de règlements intérieurs ou contenues dans les instructions des services de scolarité (calendrier, assiduité, contrôle des connaissances, fraude, évaluation, stages...).

Ces documents sont affichés par les services compétents. Les intervenants et étudiants doivent suivre les prescriptions du système universitaire européen dit « Bologne » ou « LMD » appliqué au sein du Groupe École de Commerce de Lyon, Pour cette année universitaire, s'agissant des diplômes et/ou qualifications délivrés par le Groupe École de Commerce de Lyon, les coefficients sont répartis comme suit :

- Assiduité d'au moins 90%
- Contrôle continu
- Mémoire (écrit et soutenance)
- Business Plan (écrit et soutenance)
- Validation des enseignements par le biais des crédits ECTS
- Cohésion

Crédits ECTS

Le contenu des programmes de type BACHELOR ou MBA sont traduits en crédits ECTS (European Credit Transfert System) afin de rendre plus lisibles le contenu et le poids des matières dans le programme effectué dans le cadre notamment d'une poursuite d'études en France ou à l'étranger.

Siret 79336778000046 - Activité déclarée sous le N°793 367 780 au RCS de Lyon

Le bulletin de notes

Chaque trimestre, un bulletin individuel est établi : il récapitule, matière par matière, les notes de contrôle continu et de partiels, la moyenne de l'apprenant et les appréciations. Il est consultable en ligne dans l'espace étudiant (notes.eclyon.fr) et transmis à l'entreprise d'accueil pour les alternants. Modèle indicatif :

Matière (interdiscipline)	Contrôle continu	Partiel	Moyenne
Sciences juridiques	14,0	12,5	13,25
Communication & Marketing	15,5	13,0	14,25
Gestion, comptabilité & finance	11,0	12,0	11,50
...	...	...	...
Moyenne générale			13,10

IX. Passage en année supérieure et obtention du titre

Le passage en année supérieure tient compte de la moyenne annuelle (10/20) mais également de la note obtenue dans chaque module qui ne doit pas être inférieure à 8/20.

1. Réussite aux épreuves

Les étudiants qui ont validé l'ensemble de leurs évaluations sont automatiquement admis en année supérieure.

2. Situation d'échec

L'étudiant dont la moyenne serait affectée par un échec dans les matières considérées comme fondamentales au regard des prérequis nécessaires pour l'année supérieure ne sera pas autorisé à passer en année supérieure. Il sera reçu en entretien et conseillé quant à sa réorientation.

3. Passage conditionnel

L'étudiant peut être admis dans l'année supérieure, sous condition de représenter l'unité de valeur manquante, au cours du premier trimestre de la nouvelle année universitaire et de la réussir. Le passage en année supérieure est dit conditionnel.

En fin d'année universitaire, le Conseil de classe peut :

- Soit entérine les bons résultats obtenus par l'étudiant
- Soit décide du redoublement de l'étudiant
- Soit délibère sur le cas des étudiants n'ayant pas obtenu la validation d'UV

L'admission définitive est sous-tendue par la validation des rattrapages.

Siret 79336778000046 - Activité déclarée sous le N°793 367 780 au RCS de Lyon

L'obtention du diplôme repose sur la validation de l'ensemble des enseignements et des épreuves ainsi que sur la validation de la partie professionnelle du cursus par l'entreprise.

Ces conditions sont différentes selon l'année d'étude que souhaite valider l'étudiant et le programme dans lequel il est inscrit.

Obligation De Redaction Et De Restitution Du Mémoire De Recherche

Tous les étudiants ont l'obligation de rédiger et de restituer aux dates préalablement convenues un mémoire de recherche.

Le mémoire de recherche répondra impérativement à un cahier des charges spécifique qui sera mis à la disposition des étudiants entre autres sur la plateforme e-learning.

Admission Conditionnelle

Les admissions se faisant au niveau minimum du Bac, les étudiants devront au plus tard à la rentrée administrative fournir une copie de leur dernier diplôme.

En cas d'admission conditionnelle au cycle organisé par l'École de Commerce de Lyon, malgré un échec à un titre de premier cycle, les étudiants s'engagent à se représenter aux épreuves de leur cycle.

Toutefois, l'École de Commerce de Lyon s'autorise le droit d'admettre des étudiants ou stagiaires par validation de niveau d'expérience en équivalence.

La présentation du titre de premier cycle est exigée comme condition d'obtention du titre de l'École de Commerce de Lyon (sauf cas particulier lié à un processus de validation des acquis de l'expérience). En fin de cycle, le jury peut décider :

- De la délivrance du diplôme si les conditions sont réunies pour son obtention
- D'un report au jury suivant pour les étudiants n'ayant pas satisfait à l'une des deux conditions
- De ne pas délivrer le diplôme.

Delai Reglementaire De Soutenance Du Memoire

Siret 79336778000046 - Activité déclarée sous le N°793 367 780 au RCS de Lyon

Le mémoire doit être soutenu avant le terme de l'année universitaire.

La décision de report de date appartiendra au jury et sur la base de causes objectives et recevables (exemple : changement d'entreprise en cours d'année).

Les jurys sont composés comme suit :

Pour le mémoire de recherche

- o Un enseignant

- o Un membre de la direction de l'école

Pour le business plan

- o Un membre de la direction de l'école

- o Un professionnel

- o Le tuteur de l'entreprise (facultatif)

X. Les certificats citoyens obligatoires

Le Groupe forme des managers, et d'abord des citoyens. Chaque apprenant valide au cours de son année les modules citoyens du Groupe, en ligne sur la plateforme pédagogique :

Le Passeport Citoyen — obligatoire : atteste la validation de l'ensemble des modules citoyens (secours, prévention, inclusion). **Cette distinction est requise pour l'obtention du diplôme.**

Certificat Secours & Citoyenneté — gestes qui sauvent, urgence vitale, mise en sécurité, engagement citoyen ; sensibilisation conforme aux référentiels officiels, préparant au PSC1.

Certificat Prévention & Santé au Travail — TMS, risques psychosociaux, QVCT, sécurité incendie, évaluation des risques et DUERP.

Certificat Entreprise Inclusive — handicap en entreprise, recrutement sans discrimination, diversité comme levier de performance.

Certificat professionnel Référent Handicap en Entreprise (facultatif) — cadre légal, RQTH, aménagement de poste, aides (Agefiph, FIPHFP, MDPH) ; examen validé au seuil de 80 %.

XI. La formation des langues

Le parcours de langues du cursus — Anglais des affaires en 1ère et 2ème années de Bachelor ; 2ème langue au choix en 3ème année de Bachelor et durant les deux années de MBA ; 3ème langue au choix durant les deux années de MBA. **2 heures par semaine** en rythme classique ; **en distanciel via Edulingo** pour les alternants. **Chaque module se conclut par un test évalué et noté.**

Langues au choix (2ème/3ème langue) : allemand, espagnol, italien, portugais, russe, chinois — et initiation aux langues africaines. Le cursus anglophone LIBS (Lyon International Business School) dispense par ailleurs des enseignements en anglais avec un accompagnement dédié (International Desk). L'outil en ligne Anglais des affaires (8 thèmes métier, quiz corrigés et expliqués) est offert à tous.

XII. Les statuts des apprenants

a. La formation en alternance

L'alternance s'effectue sous contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. **Contrat d'apprentissage** : formation en vue d'un diplôme d'État ou d'un titre RNCP ; rémunération de 27 % à 100 % du SMIC (ou du minimum conventionnel) selon l'âge et l'année d'exécution, progressive chaque année. **Contrat de professionnalisation** : qualification reconnue par l'État et/ou la branche ; rémunération de 55 % à 100 % du SMIC selon l'âge et le niveau. **Statut** : salarié, le temps en centre de formation compte dans le temps de travail. **Financement** : prise en charge partielle ou totale par l'OPCO de l'entreprise d'accueil.

b. La formation classique (initiale)

Formation sous statut étudiant, jalonnée de stages ; le coût de la formation est pris en charge par l'apprenant (voir grille des tarifs publiée sur le site du Groupe — frais de dossier et d'examens en sus).

XIII. La vie étudiante

a. Les maisons étudiantes

Sept Maisons constituent le corps des étudiants — l'esprit de Corporation : **Alpha** (la fraternité, « Exceller toujours »), **Pi** (la sororité), **Tau** (la maison des sports), **Omicron** (le Cercle des Arts et des Lettres), **Sigma** (la maison internationale), **Kappa** (la maison humaine) et **Alumni** (la maison des anciens, « Memento »). Chaque apprenant s'inscrit dans une Maison pour l'année universitaire.

b. Événements et temps forts

Week-end d'intégration · soirée Olympiades · gala de remise des diplômes · Digital Luxe Meeting (Genève) · la Ruée des Fadas · conférences et actions solidaires.

c. Séjours internationaux

Chaque année du cursus, nos apprenants — alternants comme classiques — sont invités sur l'un de nos campus internationaux : Washington, Dubaï, Hanoï, Dublin, Dakar, Tunis.

XIV. Règlement de scolarité et discipline (extraits)

Extraits du règlement intérieur officiel 2025/2026 ; le texte intégral, remis à chaque apprenant et affiché par les services de scolarité, fait foi.

Siret 79336778000046 - Activité déclarée sous le N°793 367 780 au RCS de Lyon

Le comportement des personnes (notamment acte, attitude, propos ou tenue, en privé ou en public, par oral ou par écrit, même sur Internet), tant à l'école qu'en stage, qu'en alternance ou plus généralement en public ne doit pas être de nature à :

En matière d'hygiène et de sécurité, chaque étudiant ou étudiant ou stagiaire doit se conformer strictement tant aux prescriptions générales qu'aux consignes particulières qui seront portées à sa connaissance par affiches, instruction, notes de services ou par tout autre moyen ;

Porter atteinte au bon fonctionnement du Groupe École de Commerce de Lyon, tant en interne qu'à l'extérieur ;

Créer une perturbation dans le déroulement des activités d'enseignement (cours, examens...), administratives, culturelles et, en général, de toute manifestation autorisée sur les différents sites de l'École de Commerce de Lyon ;

Porter atteinte au principe de laïcité de l'École de Commerce de Lyon ;

Porter atteinte à la santé, l'hygiène et la sécurité des personnes et des biens ;

Porter atteinte à l'image du Groupe École de Commerce de Lyon.

D'une manière générale, le comportement des personnes doit être conforme aux règles communément admises en matière de respect d'autrui et de civilité, ainsi qu'aux lois et règlements en vigueur.

Constitue une sanction toute mesure, autre que les observations verbales, prise par le responsable du cycle concerné ou son représentant, à la suite d'un agissement de l'étudiant considéré comme fautif, que cette mesure soit de nature à affecter immédiatement ou non la présence de l'intéressé dans le stage ou à mettre en cause la continuité de la formation qu'il reçoit. Aucune sanction ne peut être infligée à l'étudiant sans que celui-ci n'ait été au préalable informé des griefs retenus contre lui.

Lorsque le responsable du cycle concerné ou un membre de la direction envisage de prendre une sanction qui a une incidence immédiate ou non sur la présence de l'étudiant dans sa formation, il est procédé comme suit :

Siret 79336778000046 - Activité déclarée sous le N°793 367 780 au RCS de Lyon

Le responsable du cycle ou un membre du service pédagogique convoque l'étudiant en lui indiquant l'objet de la convocation. La convocation précise la date, l'heure et le lieu de l'entretien. Elle est adressée par lettre recommandée, par email ou remise en mains propres à l'intéressé contre décharge.

Au cours de l'entretien, l'étudiant peut se faire assister par une personne de son choix parmi les étudiants, salariés de l'école ou parents ascendants (si scolarité payée par les parents).

Le responsable du cycle indique le motif de la sanction envisagée et recueille les explications de l'intéressé.

Dans le cas où une exclusion définitive est envisagée (faute lourde), le comité pédagogique de l'école est constitué en comité disciplinaire et formule un avis sur la mesure d'exclusion envisagée.

L'étudiant est avisé de cette saisine. Il est entendu sur sa demande par le comité disciplinaire et peut être assisté dans les conditions définies ci-dessus (alinéa 2).

Le comité disciplinaire transmet son avis au responsable du cycle dans un délai de un jour franc

XV. Santé, sécurité et données personnelles

Santé et sécurité en milieu professionnel — l'employeur doit évaluer les risques, consigner les résultats dans le document unique et mettre en œuvre les actions de prévention (Code du travail). Cette prévention concerne les alternants salariés comme les stagiaires. Règles complètes : travail-emploi.gouv.fr. Le certificat Prévention & Santé au Travail (section X) y prépare.

Données personnelles — les données des apprenants sont traitées conformément au RGPD (politique de confidentialité sur le site du Groupe ; DPO joignable via les mentions légales). Chaque apprenant dispose de droits d'accès, de rectification et d'effacement.

Je soussigné(e) _____ reconnais avoir pris connaissance du livret apprenant et du règlement intérieur 2025/2026.

Fait à : _____ Date : _____

Signature de l'apprenant (mention « lu et approuvé ») :

TOUTE L'ÉQUIPE VOUS SOUHAITE UNE BONNE ANNÉE UNIVERSITAIRE !

Livret accessible en permanence sur le site internet de l'École et adressable par email sur simple demande (pedagogie2025@eclyon.fr). Édition complète V4 du 27/07/2026.