

Référentiel de formation — Bachelor (3 ans)

Voie initiale (hors alternance) · année 2026-2027 · version 1 du 29/10/2026

Bachelor, diplôme d'établissement, non reconnu par l'État ; il ne confère aucun grade universitaire.

Objectifs

Former aux métiers du commerce, du marketing et du management : un tronc commun commerce-gestion, puis une spécialité choisie parmi marketing et communication · marketing digital · ressources humaines · banque et finance · achats et supply chain · comptabilité et gestion · droit des affaires · commerce international.

Durée et structure

- 3 ans : Bachelor 1, Bachelor 2, Bachelor 3 (année de diplomation)
- Année : 4 trimestres (T1 à T4) ; 4 rentrées par an (1er janvier, 1er avril, 1er juillet, 1er octobre) ; chaque étudiant suit 4 trimestres consécutifs par année.
- Chaque trimestre : 3 disciplines et la méthodologie (mémoire, business plan). Séances autonomes de 2 h, ordre de progression S1...Sn, prérequis cumulatifs.
- Cours multimédia en ligne : 276 h en Bachelor 1, 392 h en Bachelor 2, 392 h en Bachelor 3 par an (catalogue de la plateforme) ; volume horaire total, présentiel et distanciel, précisé dans le contrat de formation.

Admission et prérequis

Admission sur dossier et entretien, hors Parcoursup. Public : bacheliers, ou admission parallèle après une ou deux années d'études. Prérequis : baccalauréat ou équivalent ; aucun prérequis disciplinaire en première année.

Compétences visées (niveau de responsabilité par année)

- Bachelor 1 : poste d'exécution : applique des consignes et des outils de base sur son poste de travail.
- Bachelor 2 : poste de technicien : maîtrise les outils et opère dans son périmètre immédiat.
- Bachelor 3 : technicien confirmé / junior manager : encadre une petite équipe, organise et contrôle un service.

Programme — Bachelor 1

Ressources en ligne associées : 138 séances multimédia de 2 h (276 h), en complément des enseignements.

- T1 : Affaires Internationales, Commerce Distribution, Mémoire, Qualité Achat Logistique
- T2 : Mémoire, Banque et Finance, Développement durable (SEAL)
- T3 : Mémoire, Gestion Comptable et Financière, Marketing et Communication, Stratégie
- T4 : Mémoire, Droit, Économie, RH / Management
- Affaires Internationales — Découvrir l'international : les bases du commerce extérieur. L'étudiant DÉCOUVRE l'international. Il apprend à lire les documents export, comprendre les Incoterms, identifier les pays sur une carte économique, comprendre les barrières douanières et adapter son comportement face à un interlocuteur étranger (Hofstede). Aucune stratégie — uniquement des outils concrets et des mécanismes.
- Commerce Distribution — Être en point de vente : les fondamentaux de la relation client. L'étudiant EST en point de vente. Il accueille un client, présente un produit (argumentaire SONCAS), encaisse une vente, range un rayon (facing, balisage), traite une réclamation et met à jour le fichier client. Des outils pratiques, zéro stratégie.
- Mémoire — Bachelor 1. Acquérir les connaissances et les savoir-faire suivants : Choix du sujet ; La grille de notation ; Revue de littérature et état de l'art ; Outils de veille ; L'IA dans la recherche ; Entretiens libres, semi-directifs ; et la suite du programme (liste complète des séances en annexe).
- Qualité Achat Logistique — L'exécutant qualité : outils qualité de base au poste de travail. L'exécutant utilise les outils qualité au quotidien : checklist d'inspection, contrôle à la réception, fiche de non-conformité, mesures de base, 5S à son poste, management visuel. Il fait les gestes qualité, il ne décide pas.
- Banque et Finance — Bachelor 1. Acquérir les connaissances et les savoir-faire suivants : Ouvrir un compte bancaire professionnel : démarches, pièces justificatives et choix de banque ; Les produits bancaires courants : compte courant, carte, découvert, frais ; Lire et interpréter un relevé bancaire : lignes d'opérations, codes, solde et date de valeur ; Le crédit à la consommation : mécanismes, TEG, coût total et tableau d'amortissement simplifié ; Le crédit immobilier : taux fixe vs

variable, mensualité, durée et coût réel ; Calculer un remboursement de crédit : capital, intérêts, CRD ; et la suite du programme (liste complète des séances en annexe).

- Développement durable (SEAL) — Adopter les bons gestes (10 séances). L'étudiant ADOPTE les bons gestes à son poste de travail : connaître les 17 ODD, les 3 piliers du DD, les éco-gestes, le tri des déchets, la lecture de labels, la loi AGEC, le repérage du greenwashing. Sensibilisation et réflexes quotidiens.
- Gestion Comptable et Financière — Bachelor 1. Acquérir les connaissances et les savoir-faire suivants : Les principes comptables fondamentaux : prudence, continuité, indépendance des exercices, régularité ; Le plan comptable général : classes 1 à 7, logique de numérotation et navigation ; La partie double : débit, crédit et mécanisme d'enregistrement des écritures ; Comptabiliser les achats : factures fournisseurs, remises, TVA déductible ; Comptabiliser les ventes : factures clients, escomptes, TVA collectée ; La TVA : mécanisme de collecte et déduction, déclaration CA3, écritures de liquidation ; et la suite du programme (liste complète des séances en annexe).
- Marketing et Communication — Exécuter des tâches marketing : les fondamentaux. L'étudiant EXÉCUTE des tâches marketing. Il comprend les 4P, observe le comportement du consommateur, lit une étude de marché, crée un flyer/affiche, met à jour un site web (CMS), prend des photos produit et rédige une fiche produit. Des outils concrets, zéro stratégie.
- Stratégie — Observer et comprendre son environnement (10 séances). L'étudiant OBSERVE et COMPREND son environnement depuis son poste de travail : ce qu'est une entreprise, les outils d'analyse de base (PESTEL, SWOT), la zone de chalandise, les concurrents locaux, le mix marketing, les indicateurs de performance simples. Zéro stratégie — uniquement l'observation.
- Droit — Le droit au quotidien du vendeur : sources, contrat de vente, CGV, consommateur, RGPD. L'exécutant comprend le cadre juridique dans lequel il évolue. Il connaît les sources du droit, applique le contrat de vente (en tant que vendeur), applique les CGV (sans les rédiger), respecte la protection du consommateur et fait les gestes RGPD. Il suit les règles, il ne les crée pas.
- Économie — Bachelor 1. Acquérir les connaissances et les savoir-faire suivants : Le circuit économique : agents, flux et interdépendances ; L'offre et la demande : loi de l'offre, loi de la demande et formation du prix d'équilibre ; L'élasticité-prix de la demande : pourquoi les clients achètent ou renoncent ; L'élasticité-revenu et les biens substituables : comprendre les arbitrages des clients ; Les structures de marché : CPP, monopole, oligopole, concurrence monopolistique ; La concurrence en pratique : identifier ses concurrents directs et indirects sur son marché local ; et la suite du programme (liste complète des séances en annexe).
- RH / Management — Entrer dans le monde du travail : le contrat et ses obligations. L'étudiant est celui qui SIGNE un contrat, pas celui qui le rédige. Il découvre les types de contrats, ses obligations de salarié, le bulletin de paie (le lire), le registre du personnel, la durée légale du travail et les congés payés. Aucune posture managériale.

Programme — Bachelor 2

Ressources en ligne associées : 196 séances multimédia de 2 h (392 h), en complément des enseignements.

- T1 : Mémoire, Gestion Comptable et Financière, Marketing et Communication, Stratégie, Business Plan
- T2 : Mémoire, Droit, Économie, RH / Management, Business Plan
- T3 : Affaires Internationales, Commerce Distribution, Mémoire, Qualité Achat Logistique, Business Plan
- T4 : Mémoire, Banque et Finance, Développement durable (SEAL), Business Plan, Digital
- Affaires Internationales — Traiter des opérations export : les outils techniques. L'étudiant TRAITE des opérations. Il monte un dossier d'exportation, remplit un DAI, utilise un crédit documentaire, calcule un coût de revient export, choisit un transporteur international et couvre un risque de change basique. Toujours des outils, pas de stratégie.
- Commerce Distribution — Gérer un rayon : les outils de la gestion distribution. L'étudiant GÈRE un rayon. Il gère un planogramme, calcule le rendement au mètre linéaire, passe une commande fournisseur, négocie des conditions commerciales, suit le compte d'exploitation d'un rayon et utilise le CRM opérationnel. Des outils de gestion, toujours pas de stratégie.
- Mémoire — Bachelor 2. Acquérir les connaissances et les savoir-faire suivants : Choix du sujet ; La grille de notation ; Revue de littérature et état de l'art ; Outils de veille ; L'IA dans la recherche ; Entretiens libres, semi-directifs ; et la suite du programme (liste complète des séances en annexe).
- Qualité Achat Logistique — Le technicien qualité : outils d'analyse qualité avancés. Le technicien maîtrise les outils d'analyse qualité : diagramme d'Ishikawa, analyse de Pareto, 5 Pourquoi, bases du SPC, métrologie, cartographie de processus, contrôle qualité fournisseur. Il commande et négocie aussi.
- Banque et Finance — Bachelor 2. Acquérir les connaissances et les savoir-faire suivants : Lire et interpréter un bilan : actif, passif, équilibre patrimonial et bilan fonctionnel ; Le fonds de roulement, le BFR et la trésorerie nette : calcul et interprétation ; Construire les Soldes Intermédiaires de Gestion (SIG) : marge commerciale, VA, EBE, résultat courant ; La capacité d'autofinancement (CAF) : calcul et signification pour l'entreprise ; Les ratios financiers clés : rentabilité économique,

rentabilité financière, marge nette ; Les ratios de solvabilité et de liquidité : endettement, liquidité générale, trésorerie immédiate ; et la suite du programme (liste complète des séances en annexe).

- Développement durable (SEAL) — Appliquer la RSE au quotidien (10 séances). L'étudiant APPLIQUE la RSE dans son périmètre immédiat : comprendre la RSE et ISO 26000, le cadre réglementaire (ICPE, bilan GES simplifié), sélectionner un fournisseur responsable, économiser l'énergie, communiquer de manière responsable, comprendre l'ISO 14001. Il passe du geste à la démarche structurée.

- Gestion Comptable et Financière — Bachelor 2. Acquérir les connaissances et les savoir-faire suivants : De la comptabilité générale à l'analytique : objectifs, reclassement des charges et articulation ; La méthode des coûts complets : charges directes, indirectes, centres d'analyse et coût de revient ; La méthode des coûts variables : marge sur coûts variables, contribution et seuil de rentabilité ; Le coût marginal : produire une unité de plus, sous-traiter ou accepter une commande spéciale ; Fixer un prix de vente : coût de revient majoré, prix psychologique, prix de marché ; Les charges fixes et variables : identification, comportement et impact sur la rentabilité ; et la suite du programme (liste complète des séances en annexe).

- Marketing et Communication — Opérer les leviers digitaux : outils du marketing digital. L'étudiant OPÈRE les leviers digitaux. Il gère une page réseaux sociaux, rédige un article SEO, lance une campagne emailing, configure Google Analytics, utilise un CRM pour segmenter, calcule un coût d'acquisition client et mesure le ROI d'une campagne. Toujours des outils d'exécution, pas de stratégie globale.

- Stratégie — Analyser avec des cadres stratégiques (10 séances). L'étudiant ANALYSE avec des cadres dans son périmètre immédiat : les 5 forces de Porter, la chaîne de valeur, les stratégies génériques, la segmentation stratégique, le positionnement, la matrice Ansoff, le tableau de bord stratégique. Il maîtrise les outils d'analyse, sans décider de la stratégie.

- Droit — Le droit du technicien : facturation, prestations, contrat de travail, harcèlement. Le technicien maîtrise la facturation (mentions obligatoires), les contrats de prestation, comprend son contrat de travail en tant que salarié, calcule heures supplémentaires et congés, sait reconnaître et signaler le harcèlement. Posture de salarié compétent, pas de manager.

- Économie — Bachelor 2. Acquérir les connaissances et les savoir-faire suivants : Le PIB et la croissance : mesure, composantes et ce que ça dit de l'économie ; L'inflation : causes (demande, coûts, monétaire), mesure par l'IPC et impact direct sur les coûts de l'entreprise ; La monnaie et la création monétaire : rôle des banques commerciales et de la BCE ; La politique monétaire de la BCE : taux directeurs, QE et canaux de transmission ; La politique budgétaire : multiplicateur keynésien, dette publique et contraintes européennes ; Le cycle économique : expansion, récession, reprise ; et la suite du programme (liste complète des séances en annexe).

- RH / Management — Vivre le contrat au quotidien : administration et gestion courante. Le technicien gère la vie quotidienne du contrat : absences, déclarations sociales, gestion des temps (GTA), entretien annuel (en tant qu'évalueur, pas évaluateur), formation professionnelle (en tant que bénéficiaire). Il commence à coordonner un planning d'équipe.

- Business Plan — Bachelor 2. Acquérir les connaissances et les savoir-faire suivants : L'objet social ; Environnement juridique ; Produit et marketing ; L'étude de marché ; Commercialisation et distribution ; Exploitation, qualité, logistique, achats ; et la suite du programme (liste complète des séances en annexe).

- Digital — Les outils numériques du technicien (8 séances). L'étudiant UTILISE les outils numériques dans son périmètre immédiat : environnement cloud, tableur avancé, collecte de données, tableau de bord, fichier client, sécurité numérique. Il maîtrise les outils, pas encore les processus.

Programme — Bachelor 3

Ressources en ligne associées : 196 séances multimédia de 2 h (392 h), en complément des enseignements.

- T1 : Commerce Distribution, Mémoire, Qualité Achat Logistique, Stratégie, Business Plan

- T2 : Mémoire, Banque et Finance, RH / Management, Business Plan, Digital

- T3 : Affaires Internationales, Mémoire, Gestion Comptable et Financière, Marketing et Communication, Business Plan

- T4 : Mémoire, Développement durable (SEAL), Droit, Économie, Business Plan

- Affaires Internationales — Coordonner les opérations internationales : outils de développement. L'étudiant COORDONNE les opérations internationales. Il sélectionne un marché cible (grille de scoring), choisit un mode d'entrée (agent, distributeur), rédige un contrat d'agent, adapte un argumentaire commercial à l'étranger et suit les KPIs export. Outils avancés d'exécution, pas de stratégie.

- Commerce Distribution — Manager un point de vente : commerce organise et animation commerciale. L'étudiant MANAGE un point de vente. Il comprend le contrat de franchise, anime un plan promotionnel annuel, pilote les KPIs magasin (CA/m2, panier moyen, démarque), gère l'équipe de vente (planning, objectifs) et développe la fidélisation client. Des outils avancés, sans entrer dans la stratégie réseau.

- Mémoire — Bachelor 3. Acquérir les connaissances et les savoir-faire suivants : Choix du sujet ; La grille de notation ; Revue de littérature et état de l'art ; Outils de veille ; L'IA dans la recherche ; Entretiens libres, semi-directifs ; et la suite du

programme (liste complète des séances en annexe).

- **Qualité Achat Logistique** — Le junior manager : comprendre et opérer le système qualité (SMQ). Le junior manager comprend le système de management de la qualité (SMQ) : ISO 9001, accréditations, certifications, documentation qualité (procédures, instructions de travail), tableau de bord d'indicateurs qualité, réunions qualité internes. Il pilote aussi un premier projet (Gantt, RACI).
- **Banque et Finance** — Bachelor 3. Acquérir les connaissances et les savoir-faire suivants : Les marchés financiers : fonctionnement de la bourse, actions, indices ; Le marché obligataire : émission, coupon, maturité, courbe des taux ; La valeur temps de l'argent : actualisation et capitalisation ; Évaluer un investissement par la VAN : calcul, interprétation et limites ; Évaluer un investissement par le TRI et le délai de récupération : calcul et comparaison avec la VAN ; Le coût du capital : coût des fonds propres, coût de la dette et CMPC ; et la suite du programme (liste complète des séances en annexe).
- **Développement durable (SEAL)** — Mesurer et agir (10 séances). L'étudiant MESURE et AGIT dans son département : empreinte carbone complète (scopes 1-2-3), traçabilité supply chain, économie circulaire, logistique verte, reporting simplifié (DPEF), management de l'engagement RSE. Il quantifie les impacts et met en oeuvre des actions concrètes.
- **Gestion Comptable et Financière** — Bachelor 3. Acquérir les connaissances et les savoir-faire suivants : Le contrôle de gestion : définition, positionnement et missions dans l'entreprise ; Le budget des ventes : prévisions, saisonnalité et méthodes d'estimation ; Le budget de production : charges de personnel, matières premières et sous-traitance ; Le budget des investissements : arbitrage, amortissement prévisionnel et impact trésorerie ; Le budget de trésorerie : encaissements, décaissements et équilibre mensuel ; Les états prévisionnels : compte de résultat prévisionnel et bilan prévisionnel ; et la suite du programme (liste complète des séances en annexe).
- **Marketing et Communication** — Coordonner la communication : plan de communication et pilotage. L'étudiant COORDONNE la communication. Il construit un plan de communication on/off-line, gère un budget media, briefe un prestataire (graphiste, agence), pilote une campagne d'influence, mesure la satisfaction client (NPS) et anime l'équipe marketing d'un point de vente. Des outils avancés, toujours pas de stratégie.
- **Stratégie** — Construire un projet entrepreneurial (10 séances). L'étudiant CONSTRUIT un projet dans son département : Business Model Canvas, étude de marché, prévisions financières, identification des risques, Balanced Scorecard, pitch. Il passe de l'analyse à la construction concrète.
- **Droit** — Le droit de l'entreprise : formes juridiques, responsabilité, fonds de commerce, sûretés. Le junior manager comprend la structure juridique de son entreprise (SARL/SAS/SA), la responsabilité civile et pénale, le fonds de commerce, les procédures collectives (reconnaître les signaux d'alerte), les sûretés. Il lit et comprend, il ne crée pas les structures.
- **Économie** — Bachelor 3. Acquérir les connaissances et les savoir-faire suivants : Les avantages comparatifs (Ricardo) et les dotations factorielles (HOS) : pourquoi les pays échangent ; Les nouvelles théories du commerce : économies d'échelle, différenciation et commerce intra-branche ; La balance des paiements : balance commerciale, compte courant et compte financier ; Libre-échange vs protectionnisme : droits de douane, quotas et barrières non tarifaires ; L'Union européenne comme zone économique : marché unique, zone euro et politique de cohésion ; Les organisations internationales : OMC, FMI, Banque mondiale ; et la suite du programme (liste complète des séances en annexe).
- **RH / Management** — Fin du contrat et premier encadrement. Maîtriser les procédures de fin de contrat (licenciement, démission, rupture conventionnelle, solde de tout compte), le droit disciplinaire, les IRP (fonctionnement du CSE), la GPEC comme outil de cartographie, le DUEP. Premier niveau d'encadrement d'une petite équipe.
- **Business Plan** — Bachelor 3. Acquérir les connaissances et les savoir-faire suivants : L'objet social ; Environnement juridique ; Produit et marketing ; L'étude de marché ; Commercialisation et distribution ; Exploitation, qualité, logistique, achats ; et la suite du programme (liste complète des séances en annexe).
- **Digital** — Les outils digitaux d'un point de vente (10 séances). L'étudiant OPÈRE les outils digitaux d'un point de vente ou d'un département : paramétrage CRM, e-commerce, publicité en ligne, analytics, réseaux sociaux, automatisation. Il passe de l'utilisation à l'opération autonome.

Détail séance par séance : annexes par discipline.

Modalités d'évaluation

- Quiz de fin de séance sur la plateforme pédagogique.
- Deux jours d'examen par classe et par trimestre, dans la dernière quinzaine : une journée de cas pratiques ou d'oraux, une journée de QCM sur les disciplines du trimestre.
- Validation d'une matière à partir de 8/20 ; en dessous, ajournement et rattrapage le mois suivant ; un nouvel échec entraîne le redoublement de l'année.
- Dernier trimestre d'un niveau : soutenances du mémoire et du business plan, éliminatoires (8/20 minimum chacune).

Débouchés possibles, non garantis

- Assistant chef de produit, chargé de clientèle
- Business developer, commercial B2B
- Responsable adjoint, chef de projet junior
- Acheteur junior, assistant supply chain
- Poursuite en MBA ou en Mastère de spécialité de l'école
- Pas de chiffre d'insertion affiché sans source publique.

Mentions

- Diplôme d'établissement (diplôme d'école), non reconnu par l'État, hors CPF. Aucune garantie d'embauche ni de réussite.