

Référentiel de formation — MBA (2 ans)

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

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

Objectifs

Préparer aux fonctions d'encadrement et de direction : stratégie et management, spécialisation métier (marketing et communication · marketing digital · ressources humaines · banque et finance · achats et supply chain · comptabilité et gestion · droit des affaires · commerce international), pilotage de la performance et de la donnée, leadership et conduite du changement, mémoire professionnel et mission en entreprise.

Durée et structure

- 2 ans après trois années d'études supérieures : MBA 1, puis année de diplomation (MBA 2)
- 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 : 392 h en MBA 1, 392 h en MBA 2 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. Public : candidats ayant suivi trois ou quatre années d'études après le bac, ou profils avec expérience professionnelle selon leur parcours. Prérequis : niveau Bachelor 3 de la discipline choisie, ou équivalent à apprécier à l'entretien.

Compétences visées (niveau de responsabilité par année)

- MBA 1 : responsable de service : manage des techniciens, décisions opérationnelles à moins d'un an.
- MBA 2 : direction : supervise l'ensemble, vision et décisions au-delà d'un an.

Programme — MBA 1

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

- T1 : Affaires Internationales, Mémoire, Gestion Comptable et Financière, Marketing et Communication, Business Plan
- T2 : Mémoire, Développement durable (SEAL), Droit, Économie, Business Plan
- T3 : Commerce Distribution, Mémoire, Qualité Achat Logistique, Stratégie, Business Plan
- T4 : Mémoire, Banque et Finance, RH / Management, Business Plan, Digital
- Affaires Internationales — Diriger un département international (horizon < 1 an). L'étudiant DIRIGE un département international. Il coordonne un réseau de distribution multi-pays, gère la trésorerie multi-devises, manage des expatriés, négocie à l'international (méthode Harvard) et évalue le risque pays au quotidien. Décisions opérationnelles a horizon < 1 an.
- Commerce Distribution — Piloter un réseau de points de vente : stratégie omnicanale (horizon < 1 an). L'étudiant PILOTE un réseau de points de vente. Il déploie la stratégie omnicanale (unifier physique et digital), gère le Key Account Management, développé le trade marketing, met en oeuvre un CRM avance (scoring dynamique), conduit le benchmarking inter-magasins et pilote la logistique omnicanale. Décisions opérationnelles a horizon < 1 an.
- Mémoire — MBA 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 — Chef de service : amélioration continue, audits et stratégie achats. Le chef de service pilote l'amélioration continue : Lean (value stream mapping), DMAIC, Six Sigma, conduite d'audit interne, audit fournisseur, actions correctives/préventives (CAPA), intégration QSE. Il pilote aussi la stratégie achats de son département (Kraljic). Décisions opérationnelles a horizon < 1 an.

- Banque et Finance — MBA 1. Acquérir les connaissances et les savoir-faire suivants : La gestion de trésorerie départementale : prévisions glissantes, optimisation du cash au quotidien ; Le financement court terme : découvert, escompte, Dailly, affacturage ; Les placements de trésorerie excédentaire : OPCVM monétaires, dépôts à terme ; La couverture du risque de change à court terme : change à terme et options de change ; L'évaluation d'entreprise par les DCF : construction du modèle pas à pas ; L'évaluation d'entreprise par les multiples : EV/EBITDA, PER, P/B ; et la suite du programme (liste complète des séances en annexe).
- Développement durable (SEAL) — Déployer la RSE dans son département (10 séances). L'étudiant DÉPLOIE la RSE dans son département et anticipe à court terme : stratégie RSE intégrée, reporting CSRD, taxonomie verte, dialogue parties prenantes, finance durable, politique sociale, achats durables, numérique responsable. Décisions opérationnelles à horizon < 1 an.
- Gestion Comptable et Financière — MBA 1. Acquérir les connaissances et les savoir-faire suivants : Le BFR : calcul, décomposition (clients, fournisseurs, stocks) et leviers d'optimisation ; Le poste clients : conditions de paiement, scoring, suivi de l'encours et relances ; L'affacturage et l'escompte : mécanismes, coûts et décision d'utilisation ; Le poste fournisseurs : négociation des délais de paiement, escompte pour paiement anticipé ; La trésorerie opérationnelle : plan de trésorerie glissant et gestion quotidienne du cash ; Les provisions court terme : clients douteux, litiges, charges à payer ; et la suite du programme (liste complète des séances en annexe).
- Marketing et Communication — Diriger le marketing : data-driven et pilotage opérationnel (horizon < 1 an). L'étudiant DIRIGE le marketing. Il déploie un marketing data-driven (CDP, segmentation RFM), met en œuvre la personnalisation one-to-one, pilote le marketing automation avancé, aligne marketing et ventes, pilote le CLV et gère une équipe marketing. Décisions opérationnelles à horizon < 1 an.
- Stratégie — Piloter un département (10 séances). L'étudiant PILOTE son département et anticipe à court terme : stratégie corporate vs business, diversification, alliances, coordination multi-sites, OKR, agilité, budget stratégique. Décisions opérationnelles à horizon < 1 an.
- Droit — Chef de service : contrat international, PI, e-commerce, concurrence, contentieux. Le chef de service négocie un contrat international, protège la marque (propriété intellectuelle), encadre le e-commerce, respecte le droit de la concurrence, gère un litige commercial. Décisions opérationnelles à horizon < 1 an.
- Économie — MBA 1. Acquérir les connaissances et les savoir-faire suivants : L'économie industrielle : concentration, parts de marché et indice HHI ; Les barrières à l'entrée et le pouvoir de marché : analyse de la contestabilité ; Le droit de la concurrence appliqué : ententes, abus de position dominante et contrôle des concentrations ; L'économie des plateformes : effets de réseau, winner-takes-all et modèles bifaces ; La régulation des plateformes numériques : DMA, DSA et enjeux opérationnels ; L'économie comportementale : biais cognitifs, heuristiques et rationalité limitée ; et la suite du programme (liste complète des séances en annexe).
- RH / Management — Chef de service : piloter les RH de son département. Le chef de service pilote la masse salariale, conduit les entretiens d'évaluation (comme évaluateur), recrute pour son équipe, gère les conflits entre collaborateurs, prévient les RPS, anime les relations avec les IRP. Horizon opérationnel < 1 an.
- Business Plan — MBA 1. 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 — Piloter par la donnée (10 séances). L'étudiant PILOTE son département par la donnée : tableaux croisés dynamiques, Power BI, analyse prédictive, segmentation avancée, IA générative appliquée, tarification dynamique, cockpit multi-sites. Il anticipe à court terme et prend des décisions fondées sur les données.

Programme — MBA 2

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 — Piloter l'expansion internationale (horizon > 1 an). L'étudiant PILOTE l'expansion internationale. Il élabore une stratégie d'internationalisation long terme (Uppsala, Born Global), évalue les IDE, conduit des M&A cross-border, construit un plan marketing international multi-marchés, noue des alliances stratégiques et structure la gouvernance internationale.
- Commerce Distribution — Concevoir la stratégie de distribution (horizon > 1 an). L'étudiant CONÇOIT la stratégie de distribution. Il élabore la stratégie de développement réseau (maillage, rythme d'ouverture), déploie la distribution internationale (franchise principale), construit le plan marketing réseau pluriannuel, conduit la transformation digitale du

retail et pilote le P&L réseau avec valorisation.

- **Mémoire — MBA 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 — Directeur :** stratégie qualité, supply chain internationale et excellence. Stratégie qualité pour un réseau, normes internationales (ISO 14001, 45001), qualité supply chain internationale, modèle SCOR, S&OP, total quality management, prix Deming/EFQM. Schéma directeur supply chain international. Vision > 1 an, en hélicoptère.
- **Banque et Finance — MBA 2.** Acquérir les connaissances et les savoir-faire suivants : La politique de dividende : théories (Miller-Modigliani, signal), arbitrage et impact sur la valorisation ; Le LBO : montage financier, dette senior/mezzanine, effet de levier et conditions de succès ; Les fusions-acquisitions : processus complet de la LOI au closing ; Due diligence et intégration post-fusion : méthodologie, synergies et pièges courants ; Théorie moderne du portefeuille : frontière efficiente et modèle de Markowitz ; Le MEDAF : bêta, risque systématique, prime de risque et coût des fonds propres ; et la suite du programme (liste complète des séances en annexe).
- **Développement durable (SEAL) — Transformer le modèle d'affaires (10 séances).** L'étudiant TRANSFORME le modèle d'affaires de l'entreprise avec une vision 360° et un horizon > 1 an : leadership durable, économie circulaire stratégique, stratégie climat net-zéro, due diligence CS3D, comptabilité multi-capitaux (CARE), biodiversité (TNFD), notation ESG. Il conçoit un modèle régénératif.
- **Gestion Comptable et Financière — MBA 2.** Acquérir les connaissances et les savoir-faire suivants : Les capitaux propres : composition, rôle et interprétation du haut de bilan ; L'augmentation de capital : modalités, prime d'émission, DPS et impact sur l'actionnariat ; Les emprunts long terme : obligataires, bancaires, structuration et covenants financiers ; La consolidation des comptes : périmètre, méthodes (intégration globale, proportionnelle, MEE) ; Les états financiers consolidés : bilan, résultat et tableau de flux du groupe ; Le cadre IFRS : principes, différences avec le PCG et normes clés (IFRS 15, IFRS 16, IAS 36) ; et la suite du programme (liste complète des séances en annexe).
- **Marketing et Communication — Concevoir la stratégie marketing globale (horizon > 1 an).** L'étudiant CONÇOIT la stratégie marketing globale. Il élabore le plan marketing annuel et pluriannuel, déploie le marketing international, construit la stratégie omnicanale long terme, innove (design thinking), structure la gouvernance des données et consolide le ROI pluriannuel.
- **Stratégie — Diriger l'entreprise (10 séances).** L'étudiant DIRIGE l'entreprise avec une vision 360° et un horizon > 1 an : retournement, innovation stratégique, stratégie de plateforme, fusions-acquisitions, leadership et gouvernance, prospective, création de valeur. Il conçoit l'avenir de l'organisation.
- **Droit — Directeur :** fusions-acquisitions, compliance, CSRD, RGPD avance, restructurations. Piloter le volet juridique des fusions-acquisitions, déployer un programme de compliance Sapin II, maîtriser le reporting CSRD, construire un programme RGPD de conformité, piloter le droit des restructurations. Vision > 1 an, en hélicoptère.
- **Économie — MBA 2.** Acquérir les connaissances et les savoir-faire suivants : La géoéconomie : quand la géopolitique façonne les marchés ; Les guerres commerciales : sanctions, embargos et weaponisation des échanges ; L'économie de la Chine : modèle de croissance, routes de la soie et dépendances stratégiques ; L'Afrique comme marché stratégique : démographie, urbanisation et classe moyenne émergente ; La transition énergétique : coûts, investissements long terme et nouveaux marchés ; Les monnaies numériques de banque centrale (MNBC) et la de-dollarisation ; et la suite du programme (liste complète des séances en annexe).
- **RH / Management — Directeur :** stratégie RH pluriannuelle et gouvernance sociale. Définir la stratégie RH pluriannuelle, politique de talent management, négociation d'accords collectifs, mobilité internationale, marque employeur, due diligence sociale M&A, gouvernance sociale. Vision > 1 an, en hélicoptère.
- **Business Plan — MBA 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 — Concevoir l'avenir digital (10 séances).** L'étudiant CONÇOIT la stratégie digitale à long terme de l'entreprise : automatisation avancée (VBA), machine learning prédictif, feuille de route digitale pluriannuelle, gouvernance cybersécurité, éthique de l'IA, schéma directeur numérique. Vision 360° et horizon > 1 an.

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

- Manager, chef de projet, responsable de département
- Consultant, cadre dirigeant
- Entrepreneur
- 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.