

Syllabus

/ [sil(l)abys]

2018 – 2019

Master 2

Mention

Management Administration des
Entreprises

Parcours

Entrepreneuriat - Direction d'Entreprise



IAE MONTPELLIER
École Universitaire
de Management



Bâtiment 29
Place Eugène Bataillon
34 095 Montpellier
Tél. 04.67.14.38.65



SYLLABUS / Parcours

Entrepreneuriat / Direction d'entreprise

PART TIME

Informations générales

Contacts :

Directeur de la mention MAE : Philippe AURIER

philippe.aurier@umontpellier.fr

Responsable pédagogique du parcours :

Jérôme POUGET

jerome.pouget@umontpellier.fr

Secrétariat pédagogique

Sylvie CAMP

sylvie.camp@umontpellier.fr

Liens UM : <https://www.umontpellier.fr/>

Service scolarité :

Le service de scolarité de l'institut d'Administration des Entreprises (IAE) est ouvert tous les jours aux heures d'ouverture du bureau afin de répondre à vos questions concernant votre inscription administrative ou pédagogique, délivrer le scolpass ; certificat de scolarité. Il vous accompagne dans vos demandes de transfert de dossiers, de remboursement des droits d'inscription (en cas d'annulation ou d'exonération).

Vous trouverez sur le lien toutes les procédures relatives à vos démarches; accès ENT, Modalités de contrôles de connaissances, la charte des examens, procédure de redoublement, retrait de diplôme ou de duplicata.

Lien : <https://iae.umontpellier.fr/fr/etudiant/scolarite/>

Contact : iae-scolarite@umontpellier.fr

Service relations entreprises :

Lien privilégié entre les entreprises et les étudiants de l'IAE, le service des Relations Entreprises se tient à votre disposition pour répondre à vos besoins en termes de recrutement (alternance, stage, mission, emploi), d'échanges (organisation du stage-dating, conférences, concours de vente, gala...) et de partenariats.

Lien : <https://iae.umontpellier.fr/fr/etudiant/stages-iae>

Contact : iae-entreprises@umontpellier.fr

Service formation continue :

La Formation Continue s'adresse au public non étudiant : aux salariés du secteur public ou du secteur privé (CDD, CDI, Intérimaires...), aux professions libérales, aux chefs d'entreprise ainsi qu'aux personnes en recherche d'emploi souhaitant reprendre leurs études.



Lien : <https://iae.umontpellier.fr/fr/etudiant/formation-continue>

Contact : iae-formationcontinue@umontpellier.fr

Service relations internationales :

Le service des relations internationales a pour mission de vous accompagner dans vos démarches liées à la mobilité internationale. Il vous conseille sur les destinations et type d'universités partenaires. Il assure le suivi de votre candidature et le choix des cours dans l'établissement d'accueil, et centralise également les informations sur les bourses de mobilité et les modalités de demande. Pour certains parcours la mobilité est obligatoire. Hors ces parcours obligatoires vous pouvez consulter la procédure de mobilité ou allez-vous renseigner directement auprès des collègues du service des relations internationales en vous connectant sur le lien.

Lien : <https://iae.umontpellier.fr/fr/institut/les-ri-a-l-iae>

Contact : ri.iae@um2.fr

L'espace numérique de travail (ENT) :

Un espace numérique de travail (ENT) désigne un ensemble intégré de services numériques choisis et mis à votre disposition pour les étudiants :

Les modalités d'accès à votre ENT sont disponibles via le lien suivant :

https://infoservices.umontpellier.fr/CUMDocENT/index_etu_activer_cpt.html

- **Moodle** : dépôts de mémoire / suivi de cours
- **Planning** : consultation de l'emploi du temps selon le parcours
- **Antiplagiat** : vérification plagiat avant dépôt de document
- **Ma scolarité** : relevés de notes.

Module réclamations :

Lien : <https://iae.umontpellier.fr/fr/etudiant/formulaire-reclamation>

L'alternance et la formation continue :

Les différents CFA présents à l'IAE :

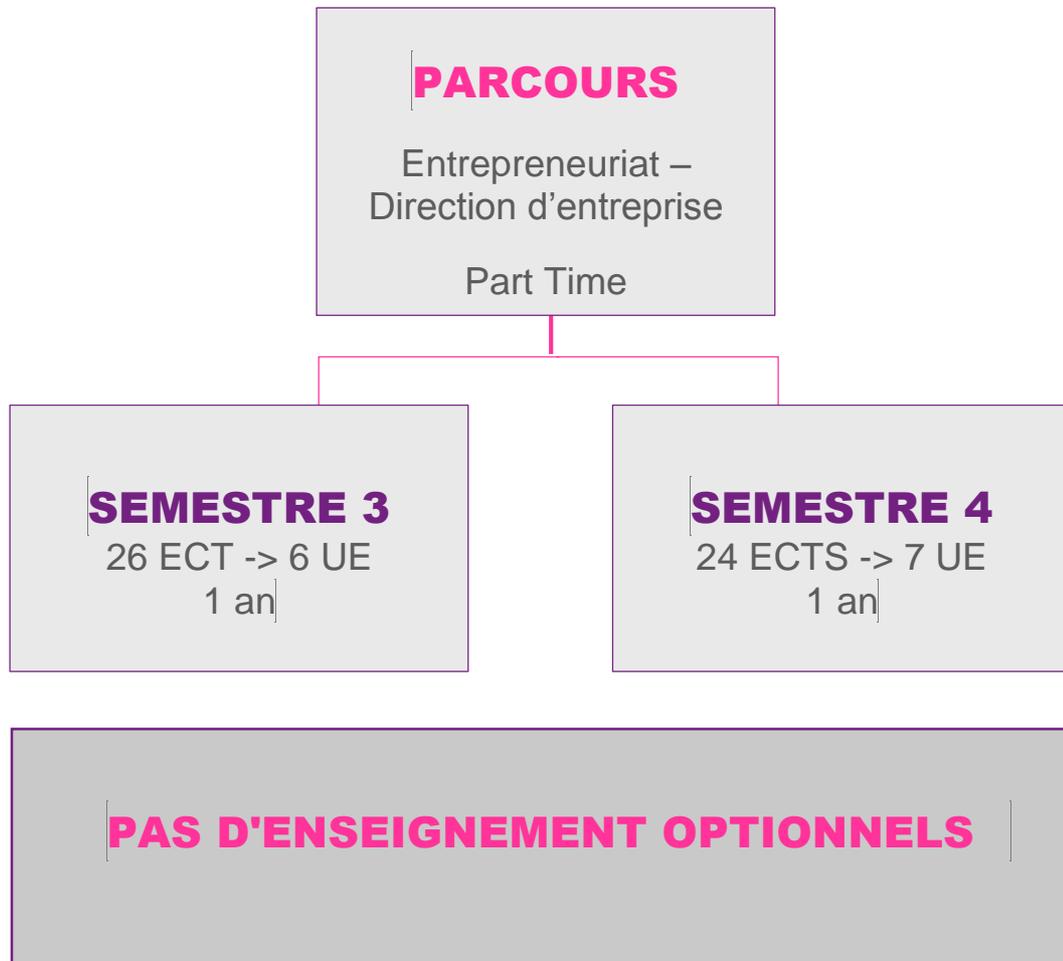
- CFA LR : <http://www.ensuplr.fr/>
- CFA Formaposte : <http://www.formaposte-mediterranee.fr/>
- CFA Difcam : <http://www.difcam.com/>

Pour toutes questions relatives au contrat d'apprentissage, merci de contacter le service Relations Entreprises : iae-entreprises@umontpellier.fr

- Pour toutes questions relatives au contrat de professionnalisation ou à la formation continue merci de contacter le service Formation continue : iae-formationcontinue@umontpellier.fr



ORGANISATION PEDAGOGIQUE DES SEMESTRES



CALENDRIER FORMATION :

<https://iae.umontpellier.fr/fr/institut/calendriers-formation>



EXAMENS (Enseignements fondamentaux et spécialisés)
Présentation par semestre : 60 crédits (2 semestres universitaires)

| | N° UE | Intitulé |
|--|--|--|
| Unité Enseignement Fondamental (UEF) | UE 1 | Economie |
| | UE 2 | Comptabilité - Contrôle |
| | UE 3 | Management des R.H |
| | UE 4 | Finance |
| | UE 5 | Systèmes d'Information |
| | UE 6 | Anglais 1 et 2 |
| Unité Enseignement Fondamental (UEF) | UE7 | Marketing |
| | UE8 | Environnement Juridique et Fiscal |
| | UE9 | Stratégie d'entreprise |
| | UE 10 | Statistiques |
| | UE 11 | Entrepreneuriat – Direction d'entreprise 1 |
| UE 12 | Entrepreneuriat – Direction d'entreprise 2 | |
| Unité d'Expérience Professionnelle (UEP) Et de réflexion méthodologique | UE 13 | Mémoire |



FICHES SYLLABUS

UE 1 - Environnement économique

| | |
|---|-----------------------------------|
| UE 1 : Economie Générale | Volume horaire/nb of Hours 36h |
| Enseignant /lecturer: Pascal MICHELENA | |
| <p>Objectifs du cours/Learning objectives: L'objectif principal de ce cours est de fournir à des étudiants non spécialistes les connaissances de base en économie afin d'appréhender les caractéristiques du système économique, ses modes de fonctionnement. Les relations entre les principaux agents sont analysées, les grands équilibres sont présentés. La question de l'insertion d'une économie dans son environnement international est aussi abordée au travers de l'étude détaillée de la balance des paiements d'une part et de l'étude des variations du taux de change et de son instabilité. Enfin, des éléments de microéconomie sont portés à la connaissance des étudiants : les équilibres de marché et les notions d'élasticité font l'objet d'une présentation, des exercices sont traités.</p> <p>Compétences managériales : évaluation de la politique économique d'un pays ; analyse des moteurs de la croissance ; connaissance du fonctionnement du marché des changes ; connaissance des spécificités structurelles de différents marchés ; connaissance des caractéristiques des fonctions de demande et d'offre sur un marché.</p> | |
| Plan du cours/ Contents: Chapitre 1 : présentation générale du système économique ; Chapitre 2 : La politique économique ; Chapitre 3 : La balance des paiements ; Chapitre 4 : Eléments de microéconomie : équilibres de marchés et notions d'élasticités. | |
| Evaluation/Final examination : un partiel écrit d'une durée de 2h prégnant la forme de plusieurs questions avec potentiellement des exercices à résoudre. | |
| Mots Clés : Secteurs institutionnels, croissance économique, plein emploi, inflation, solde extérieur, solde public, dette publique, politique monétaire, politique budgétaire, taux de change, marché de concurrence, marché d'oligopole, marché de monopole, élasticité-prix, élasticité-revenu. | |
| Bibliographie (facultative) Bibliography: B.Bernier et Y.Simon, Initiation à la macroéconomie, Dunod L'économie française 2018, OFCE, Repères, La découverte, novembre 2017. L'économie mondiale 2018, CEPII, Repères, La découverte, septembre 2017. | |



UE 2 - Comptabilité / Contrôle

| | |
|--|------------------------------------|
| UE 2 : Comptabilité générale | Volume horaire/nb of Hours : 18 |
| Intervenant(s): Jérôme POUGET | |
| <p>Objectifs pédagogiques: Connaître et analyser les différentes rubriques de la liasse fiscale Effectuer des contrôles de cohérence sur les postes les plus importants</p> <p>Compétences managériales développées: Utiliser la liasse fiscale dans les opérations de financement Analyser la viabilité et la solvabilité de l'entreprise</p> | |
| Description du cours: 6 séances de 3 heures | |
| Pré-requis: maîtrise des bases de la comptabilité financière (ou comptabilité générale) | |
| Contenu pédagogique – structure du cours : Séance 1 : Présentation de la liasse fiscale, lecture, intérêt, vocabulaire Séance 2 : Les immobilisations Séance 3 : Amortissement et dépréciation des immobilisations Séance 4 : La valorisation des stocks Séance 5 : La valorisation des créances et des dettes Séance 6 : Des cas de synthèse | |
| Evaluations / Assessment : écrit de 3h | |
| Bibliographie (facultative) Bibliography Grandguillot Béatrice et Francis, « Analyse financière », édition 2013 -2014, En poche, éditeur Gualino. Basic Job : le marché des professionnels. Editeur ICEDAP, édition 2013 Lectures complémentaires : Recroix Pascale : « Exercices de comptabilité approfondie », les Carrés DCG 10, éditions 2013-2014, Editeur Gualino Tort Eric : « Normes IFRS » édition 2013 -2014En poche, éditeur Gualino | |



| | |
|--|------------------------------------|
| UE 2 : Comptabilité Analytique Approfondie | Volume horaire/nb of Hours : 18 |
| Enseignant /lecturer: Christine MARSAL | |
| <p>Objectifs du cours/Learning objectives: Connaître les fondamentaux du calcul des coûts Savoir analyser les calculs réalisés Connaître le vocabulaire spécifique aux méthodes utilisées</p> <p>Compétences managériales/Managerial competencies: Prendre des décisions au regard des calculs effectués Relier le calcul des coûts aux enjeux stratégiques de l'entreprise Mettre en place des contrôles simples de cohérence</p> <p>Plan du cours/ Contents : Introduction : définitions des concepts clés en comptabilité analytique ou comptabilité de gestion . La méthode du coût complet (centres d'analyse sans stocks et avec stocks) . Le budgets (méthode des tableaux) . Le seuil de rentabilité (cas de plusieurs produits)</p> | |
| Evaluations / Assessment Controle terminal : Ecrit | |
| Mot Clés : Coûts complets, coûts partiels, coûts fixes, coûts variables, budgets | |
| <p>Bibliographie (facultative) Bibliography :</p> <p>Augé Bernard, Naro Gérald, Vernhet Alexandre : « Comptabilité de gestion », Collection Mini Manuel, Dunod, juillet 2013 Berland Nicolas, De Rongé Yves : « Contrôle de gestion : perspectives stratégiques et managériales », Pearson, 2010</p> <p>Dumas Guy, Larue Daniel : « Exercices de contrôle de gestion », LexisNexis, 3 édition, 2012</p> | |



UE 3 - Management des RH

| | |
|---|---|
| <p>UE 3 : Management des hommes et des organisations / Gestion des Ressources Humaines</p> | <p>Volume horaire/nb of Hours : 36h</p> |
| <p>Enseignant /lecturer: Anne Loubès / William CAZORLA / Jean-François MASSON</p> | |
| <p>Objectifs du cours/Learning objectives:</p> <p>L'objectif est de sensibiliser les étudiants au Management des Ressources Humaines en abordant les fondamentaux ainsi que les thèmes d'actualité. Le rôle de l'entreprise dans la société et la nature de ses relations avec différentes parties prenantes seront abordés sous l'angle des RH. Au-delà de la définition générale les thèmes abordés couvrent certaines activités essentielles à la relation d'emploi et au développement de l'employabilité ainsi que de la sécurisation des parcours professionnels des salariés. Les enjeux et principes de la rémunération seront discutés et approfondis. Afin d'appréhender la sécurité et la santé, un travail sur les pratiques à mettre en place au sein des organisations permettra de positionner les principes et les outils.</p> <p>Compétences managériales/Managerial competencies:</p> <p>Comprendre les enjeux RH et la place des RH dans la performance d'une organisation, Développer une vision contingente de la GRH, Comprendre les concepts liés aux thèmes abordés (performance sociale, employabilité, contrat psychologique...), Comprendre les enjeux, les composantes de la rémunération mais également ses limites, Travail en équipe (réflexion pendant les cours par groupe de 2 ou 3 étudiants + exposés par groupe), Se sensibiliser avec certains outils RH (compte personnel formation, entretiens d'évaluation, entretiens professionnels, schéma directeur de GPEC...), Sensibilisation au développement des risques psycho-sociaux à travers les limites de la rémunération Prise de parole devant un groupe (presentation des exposés) Sensibilisation à la mise en place des pratiques liées au bien être au travail</p> | |
| <p>Connaître la fonction RH Définitions et positionnement Les grands enjeux Comprendre la GPEC Positionnement de la GPEC Les principes et outils Recruter des collaborateurs De la phase préparatoire à la sélection L'intégration et la socialisation La rémunération Introduction I- Les enjeux de la politique de rémunération II- Les composantes de la rémunération</p> | |



III- La gestion opérationnelle de la rémunération
IV- La maîtrise de la masse salariale
V- Réflexion autour des limites de la rémunération

Exposés par groupe

Sujets : Accidents du travail; Epuisement professionnel; Fusion CE-CHSCT-DP

Exposés par groupe

Evaluations / Assessment

Pour le cours d'Anne Loubès : examen final écrit 2h

Mots Clés : Transformations RH, GPEC, Recrutement, Santé et Sécurité au travail, Rémunération.

Bibliographie (facultative) Bibliography

Peretti (2015). Gestion des ressources humaines (20ème édition), Paris : Vuibert.

Revue Personnel

Revue Liaisons Sociales



UE 4 - Finance

| | |
|--|-------------------------------------|
| UE 4 : Analyse financière | Volume horaire/nb of Hours : 18h |
| Intervenant(s): Jérôme POUGET | |
| <p>Objectifs pédagogiques: Le cours présente les analyses statiques et comparatives de la rentabilité et de la situation financière d'une entreprise.</p> <p>Compétences managériales développées: Les étudiants sont capables de poser un diagnostic sur la santé financière de l'entreprise et sont capables de formuler des préconisations.</p> | |
| <p>Contenu pédagogique – structure du cours :</p> <ul style="list-style-type: none">• Partie 1 : Analyse des activités et de la performance des entreprises<ul style="list-style-type: none">➤ Les instruments d'analyse du compte de résultat➤ L'analyse économique du compte de résultat➤ Utilisation de ratios pour l'analyse de la performance des entreprises➤ La capacité de financement des entreprises• Partie 2 : Analyse du risque financier<ul style="list-style-type: none">➤ L'analyse du risque financier par l'approche fonctionnelle➤ (Bilan Fonctionnel, FRNG, BFR, Tres) <p><i>Travaux dirigés : Application des concepts à des situations d'entreprises réelles à partir de liasses fiscales.</i></p> | |
| Evaluations / Assessment : contrôle terminal | |
| Mots-Clés : Analyse financières – FRNG – BFR – Trésorerie - Fdr | |
| Bibliographie (facultative) Bibliography | |
| « Finance », J. Teulié / P. Topsacalian, <i>Ed. Vuibert</i> « Finance », « Gestion Financière », E. Stéphany, <i>Ed. Economica</i> | |



| | |
|---|------------------------------------|
| UE 4 : Décision financière / Corporate finance | Volume horaire/nb of Hours 18 h |
| Enseignant /lecturer: Jérôme POUGET | |
| <p>Objectifs du cours/Learning objectives: La décision financière consiste à mettre en œuvre financièrement dans l'entreprise les décisions stratégiques. Elle s'articule en deux grands axes. Premièrement, il s'agit d'évaluer financièrement les choix stratégiques. Ainsi, la fonction financière, à travers des critères financiers, porte un jugement sur les choix stratégiques éventuels et sur leur opportunité. Elle quantifie les conséquences financières des choix. Deuxièmement, il s'agit de mettre en œuvre les choix de financement qui permettent la réalisation des choix stratégiques.</p> <p>Compétences managériales/Managerial competencies:</p> <ul style="list-style-type: none">- Appréhender les choix d'investissement- Identifier les sources de financement- Choisir les financements | |
| <p>Plan du cours/ Contents:</p> <p>Partie 1 : La décision d'investissement</p> <ul style="list-style-type: none">En avenir certainEn avenir aléatoireEn avenir incertain <p>Partie 2 : La décision de financement</p> <ul style="list-style-type: none">Les sources de financementLe choix du financement | |
| Evaluations / Assessment examen final écrit de 3h | |
| Mots Clés : Investissement, Financement | |
| <p>Bibliographie (facultative) Bibliography</p> <p>« Analyse de l'Information Financière », P. Amadiou / V. Bessière, Economica 2e édition « Finance d'Entreprise », P. Vernimmen / P. Quiry / Y. Le Fur, Dalloz, www.vernimmen.net « Gestion Financière », E. Stéphany, Economica</p> | |



UE 5 - Système d'information

| | |
|---|---|
| UE 5 : Gestion, Base de données | Volume horaire/nb of Hours 18 heures |
| Enseignant /lecturer: Eric WILLEMS | |
| Objectifs du cours/Learning objectives: Modéliser et interroger une base de données | |
| Compétences managériales/Managerial competencies: Aucune | |
| Plan du cours/ Contents: <u>chapitre 1 - MODELE ENTITE-ASSOCIATION</u> <u>section 1 - Donnée ou propriété</u> <u>1.1) Type</u> <u>1.2) Récapitulatif</u> <u>1.3) Conseil sur le choix du nom</u> <u>1.4) Conseil sur le choix du type</u> <u>1.5) Conseil sur le choix de la valeur</u> <u>1.6) Autres caractéristiques</u> <u>1.7) Conclusion</u> <u>section 2 - Entité</u> <u>section 3 - Association</u> <u>section 4 - Occurrence</u> <u>section 5 - Identifiant</u> <u>section 6 - Exemple : Cahier des charges</u> <u>section 7 - Type d'association</u> <u>7.1) Association de type 1 - 1</u> <u>7.2) Association de type 1 - N</u> <u>7.3) Association de type M - N</u> <u>7.4) Généralisation</u> <u>section 8 - Cardinalité</u> <u>8.1) Justification</u> <u>8.2) Simplification</u> <u>8.3) Association de type 1 - 1</u> <u>8.4) Association de type 1 - N</u> <u>8.5) Association de type M - N</u> <u>chapitre 2 - MODELE RELATIONNEL</u> <u>section 1 - Domaine</u> <u>section 2 - Relation</u> <u>section 3 - Analogie avec le modèle Entité-Association</u> <u>section 4 - Dépendance fonctionnelle (DF)</u> <u>4.1) Structure d'accès théorique</u> <u>4.2) Matrice des dépendances fonctionnelles</u> | |



4.3) CIF - CIM

4.4) Passage d'un Schéma Conceptuel vers un Schéma Relationnel

4.5) Intégrité référentielle

section 5 - Normalisation

5.1) Objectifs

5.2) Formes normales (FN)

chapitre 3 - LANGAGE SQL

section 1 - Comparatif avec le modèle relationnel et son langage

section 2 - Commande SELECT

section 3 - Autres exemples

A) - Méthode prédicative

B) - Méthode ensembliste

chapitre 4 – REALISATION D'UNE BD AVEC UN LOGICIEL

Evaluations / Assessment

Ecrit de 2h

Mots Clés : Association – Modèle relationnel – CIF – SQL – Base de données

Bibliographie (facultative) Bibliography



| | |
|--|-----------------------------------|
| UE 5 : Système d'Information | Volume horaire/nb of Hours 18h |
| Enseignant /lecturer: Emmanuel Houzé | |
| <p>Objectifs du cours/Learning objectives: Le cours a pour objectifs de permettre aux étudiants de comprendre les enjeux de l'intégration des technologies de l'information dans les organisations et de donner des bases pour l'action tant au niveau opérationnel qu'au niveau stratégique.</p> <p>Compétences managériales/Managerial competencies: Savoir définir une stratégie intégrant des TI Manager l'introduction d'une TI</p> | |
| Plan du cours/ Contents: 1 Introduction : notion de SI 2 L'organisation : communication et appropriation d'une TI et d'un PGI 3 Le marché : de l'audit à la concrétisation d'un site web transactionnel | |
| Evaluations / Assessment : Ecrit de 2h | |
| Mots Clés : Systèmes d'information ; Appropriation des TI; PGI; Stratégie des SI | |
| Bibliographie (facultative) Bibliography : « Systèmes d'Information et Management » Robert Reix, Bernard Fallery, Michel Kalika, Frantz Rowe, 2016 – Vuibert 7e édition | |



UE 6 - Anglais

| | |
|---|---|
| UE 6 : Anglais | Volume horaire/nb of Hours 18 heures |
| Enseignant /lecturer : Victoria ORANGE | |
| Objectifs du cours/Learning objectives: développer les connaissances d'anglais professionnelle | |
| Compétences managériales : exercer son métier dans un contexte international. | |
| Thèmes abordés (liste non exhaustive) : <ul style="list-style-type: none">• Révision de la grammaire• Comment se présenter et présenter son entreprise, métier...• La communication écrite au travail• Les présentations professionnelles• Les réunions au travail• Savoir négocier en anglais• Discuter de la stratégie de l'entreprise... | |
| Les cours sont axés sur le travail à l'oral avec des supports en anglais. | |
| Mots clés : written communication – Oral présentation. | |
| Evaluations / Assessment Oral - écrit | |



UE 7 - Marketing

| | |
|---|-----------------------------------|
| UE 7 : Marketing Stratégique | Volume horaire/nb of Hours 18h |
| Enseignant /lecturer: Philippe Aurier Professeur à l'IAE de Montpellier | |
| <p>Objectifs du cours/Learning objectives: La première partie du cours présente les concepts fondamentaux du marketing : définition, proposition de valeur, performance marketing (PDM, CLV, CE, BE, ...), fonctions et organisation. La deuxième partie aborde les composantes fondamentales du marketing stratégique, à savoir le consommateur (comportement, caractérisation, processus d'achat et de consommation), le marketing dans le processus d'analyse stratégique de l'entreprise, les principales composantes d'une stratégie marketing, la marque.</p> <p>Compétences managériales/Managerial competencies: Le cours apporte les clés de lecture permettant au étudiants de mieux comprendre les marchés et les stratégies profitables qui y sont développées.</p> | |
| Plan du cours/ Contents (6 séances de 3 h): Concepts fondamentaux Le consommateur Articulation stratégie et stratégie marketing Les composantes d'une stratégie marketing (marché, cible, positionnement, axes stratégiques d'actions) La marque | |
| Evaluations / Assessment Examen écrit 1h30 | |
| Mots Clés Marketing, strategy, consumer, market, performance, brand | |
| Bibliographie Bibliography : ARMSTRONG G. , KOTLER P. : PRINCIPES DE MARKETING, PEARSON DAY G., MARKET DRIVEN STRATEGY, THE FREE PRESS, NEW YORK | |



| | |
|--|-----------------------------------|
| UE 7 : Marketing Opérationnel | Volume horaire/nb of Hours 18h |
| Enseignant /lecturer: Anne-sophie CASES Professeure à l'IAE (UM) | |
| <p>Objectifs du cours/Learning objectives: Il s'agit d'aborder les moyens d'action du Marketing liés à la tarification de l'offre, à sa commercialisation (distribution offline et online), ainsi que ceux associés aux moyens de communication et la gestion de la relation client.</p> <p>Compétences managériales/Managerial competencies: une maîtrise des outils opérationnels sur les sujets suivants :</p> <ul style="list-style-type: none">La gestion de la Force de vente,La tarification de l'offre et la mise en place de promotionsLa compréhension des stratégies multi et cross-canal en distributionLes stratégies de communication (offline / online)La Data au service de la relation client (IOT, AI, Big Data) | |
| <p>Plan du cours/ Contents:</p> <p>Tarification de l'offre commerciale et Promotions des ventes Distribution et Gestion de la Force de vente Communication offline et online Marketing interactif et Gestion de la relation client Cas d'application : Etudes de cas</p> | |
| Evaluations / Assessment Examen écrit de 1h30 | |
| Mots Clés Prix, promotion, distribution, vente, publicité, display, référencement, CRM, emailing | |
| <p>Bibliographie / Bibliography :</p> <p>Dubois Pierre-Louis et Alain Jolibert, Le Marketing, Fondements et Pratique, 4ème Edition, Economica.</p> <p>D. Lindon & F. Jallat, Le Marketing, Etudes Moyens d'action Stratégie 5ème Edition, Dunod.</p> <p>Gary Armstrong et Philip Kotler, Emmanuel Le Nagard Assayag, Thierry Lardinois, Principes de Marketing, Pearson (10ème édition).</p> <p>Evrard Y., B. Pras et E. Roux (1993), Market, Etudes et recherches en Marketing, Fondements Méthodes, Nathan.</p> <p>Giannelloni J.L et Eric Vernet (2001), Etudes de marché, 2ème Edition, Vuibert Gestion.</p> | |



UE 8 - Environnement juridique et fiscal

| | |
|---|---|
| UE 8 : Droit | Volume horaire/nb of Hours 18 heures |
| Enseignant /lecturer : Denis ALLIAUME | |
| Objectifs du cours/Learning objectives: Découverte du Droit du Travail, tant sur son aspect individuel que collectif | |
| Compétences managériales/Managerial competencies: Intégrer le droit du travail dans le travail du manager | |
| Plan du cours/ Contents: INTRODUCTION - La place du droit du travail dans le droit français - Les normes juridiques du droit du travail - Le déroulement d'une procédure prud'homale LES RELATIONS INDIVIDUELLES DU TRAVAIL 1 - La naissance du contrat de travail - L'embauche - Le contrat de travail à durée indéterminée (clause du contrat de travail) - Le contrat de travail à durée déterminée - Les particularités du contrat à temps partiel 2 - La vie du contrat de travail - La durée du travail Durée légale – temps de travail effectif – durée maximale – aménagement de la durée du travail – heures supplémentaires - Les absences Maladie – accident du travail – maladie professionnelle – accident de trajet – notion de faute inexcusable – différents congés (congés payés, maternité, congé parental) - Les salaires Directs - indirects. 3 - La mort du contrat de travail ou les différentes formes de rupture - Le licenciement | |



- Démission
- Prise d'acte
- Résiliation judiciaire
- Rupture conventionnelle
- Retraite
- Décès du salarié

LES RELATIONS COLLECTIVES DE TRAVAIL

- Les institutions représentatives du personnel
Mise en place des institutions représentatives du personnel
Le fonctionnement des institutions représentatives du personnel
La négociation collective
- Les conflits collectifs
La grève
Le lock out

Mots clés : droit du travail – contrat de travail – rupture – démission - embauche

Evaluations / Assessment
Examen écrit de 1h



| | |
|--|---|
| UE 8 : Fiscalité | Volume horaire/nb of Hours 18 heures |
| Enseignant /lecturer : Muriel CHEN | |
| Objectifs du cours/Learning objectives: connaitre les bases de la fiscalité Compétences managériales/Managerial competencies: Avoir les bons réflexes Savoir appliquer les règles fiscales dans un contexte professionnel. | |
| Plan du cours/ Contents: Droit fiscal : 3 x 3h IRPP Généralités : Personnes imposables Revenus imposables Etablissement de l'impôt Paiement de l'impôt BNC BIC Impôt sur les bénéfices des sociétés : Domaine d'application Détermination du bénéfice imposable Etablissement de l'impôt Paiement de l'impôt TVA : Champ d'application : opérations imposables, opérations exonérées, l'option Territorialité : livraison de biens, prestation de services Base d'imposition Exigibilité Taux Obligations des redevables | |
| Mots clés : Fiscalité – TVA – Impôt sur le revenu – Impôt sur les sociétés - BIC | |
| Evaluations / Assessment Examen écrit de 1h30 en droit | |



UE 9 - Stratégie d'entreprise

| | |
|--|-------------------------------------|
| UE 9 : Stratégie d'entreprise | Volume horaire/nb of Hours : 36h |
| Enseignant /lecturer: Philippe Négrier | |
| Objectifs du cours/Learning objectives : Avoir les compétences pour réaliser une analyse Stratégique Corporate et Business Anticiper, mettre en place des stratégies pour pérenniser les entreprises afin de réaliser de la performance. Compétences managériales. Have the skills to carry out a strategic analysis Corporate and Business Anticipate, implement strategies to sustain companies in order to achieve performance | |
| Plan du cours/ Contents: 1/Analyser l'environnement, l'industrie et la concurrence Les stratégies de coût et de volume Les stratégies de différenciation et de recomposition de l'offre Rupture et innovation stratégiques : La création de nouveaux business models Les ressources stratégiques de l'entreprise, source de l'avantage concurrentiel Intégration verticale et externalisation La dynamique concurrentielle 2/Organiser l'entreprise pour mettre en oeuvre la business strategy Croissance, création de valeur et gouvernance Stratégie et développement durable L'innovation, moteur de la croissance interne Globalisation et stratégies internationales Diversification, recentrage et management du portefeuille d'activités La croissance externe : les fusions, acquisitions Les alliances stratégiques Corporate strategy et structure : Organiser la diversité Matrices, projets et réseaux : construire des organisations plus stratégiques La formulation de la stratégie et le changement stratégique Le changement organisationnel et le change management Le changement de la culture et de l'identité de l'entreprise | |



1 / Analyzing the environment, industry and competition

Cost and volume strategies

The strategies of differentiation and recomposition of the offer

Strategic breakthrough and innovation:

The creation of new business models

The company's strategic resources, the source of competitive advantage

Vertical integration and outsourcing

Competitive dynamics

2 / Organizing the company to implement the business strategy

Growth, Value Creation and Governance

Strategy and Sustainable Development

Innovation, the engine of organic growth

Globalization and international strategies

Diversification, refocusing and management of the portfolio of activities

External growth: mergers, acquisitions

Strategic alliances

Corporate strategy and structure:

Organizing Diversity

Matrices, projects and networks: building more strategic organizations

Strategy formulation and strategic change

Organizational change and change management

Changing the culture and identity of the company

Evaluations / Assessment

ETUDE DE CAS STRATEGIQUE/ STRATEGIC CASE STUDY

Un écrit de 3 h

Mots Clés Stratégie – Alliance – Business Model – Gouvernance – Avantage compétitif.

Bibliographie (facultative) Bibliography :



UE 10 - Statistiques

| | |
|--|----------------------------------|
| Titre / Title : UE10 Statistique, Méthodes Multivarié et optimisation | Volume horaire/nb of Hours : 36h |
| Enseignant /lecturer : Philippe Aurier Professeur à l'IAE de Montpellier | |
| <p>Objectifs du cours/Learning objectives: Maîtriser les fondamentaux de l'analyse statistique et de l'optimisation</p> <p>Compétences managériales/Managerial competencies: 1 Savoir utiliser la statistique comme un outil d'aide à la décision: choix de la méthode, mise en œuvre, interprétation, réponse à la question. Maîtrise du logiciel SPSS. 2 Résoudre les problèmes d'optimisation sous contraintes linéaires (solveur Excel)</p> | |
| <p>Plan du cours/ Contents :</p> <p>Statistiques et analyse des données</p> <ul style="list-style-type: none">Statistique descriptiveEstimationTestsRégression multiple et analyse de varianceAnalyse typologique <p>Optimisation</p> <ul style="list-style-type: none">: Présentation du problème à résoudre, mise en place de la Forme Canonique, puis de la Forme Standard: Mise en place de l'algorithme du Simplexe: Application pratique du cours: Application informatique avec la présentation du logiciel SOLVEUR sous EXCEL | |
| Evaluations / Assessment : Contrôle continu | |
| <p>Mots Clés</p> <p>Statistique descriptive, test, estimation, intervalle de confiance, régression, anova, typologie, optimisation linéaire</p> <p>SPSS : User manual</p> <p>https://www.ibm.com/support/knowledgecenter/SSLVMB_24.0.0/statistics_spsstut_project_ddita-gentopic1.html</p> | |
| Bibliographie : | |



UE 11 - Entr. Direction Entre. 1

| | |
|---|----------------------------------|
| UE 11 : Titre/title Négociation et capital de l'entreprise (anciennement : Modalités juridiques et financières de la création / reprise d'entreprise) | Volume horaire/nb of Hours : 36h |
| Enseignant /lecturer: Jérôme Pouget – Rocco Falotico | |
| <p>Objectifs du cours/Learning objectives :</p> <p>Mener une négociation en intégrant les diverses contraintes de la propriété et de la gestion d'une entreprise</p> <p>Compétences managériales/Managerial competencies: Savoir gérer les risques de selection adverse et d'aléa moral Savoir gérer les relations d'agence Savoir négocier une transaction portant sur les titres d'une entreprise</p> | |
| <p>Plan du cours/ Contents:</p> <ul style="list-style-type: none">- Les risques manageriaux<ul style="list-style-type: none">o La selection adverseo L'aléa moralo Les biais comportementaux- L'évaluation des enterprises<ul style="list-style-type: none">o Méthodes patrimoniales vs méthodes de rendemento Méthodes directes vs methods indirectes- La négociation<ul style="list-style-type: none">o Point de vue du vendeuro Point de vue de l'acheteur | |
| Evaluations / Assessment Mise en situation | |
| Mots Clés : Risques manageriaux ; Evaluation; Négociation | |
| Bibliographie (facultative) Bibliography : | |



UE 12 - Entr. Direction Entre. 2

| | |
|--|-------------------------------------|
| UE 12 : Management du projet de création | Volume horaire/nb of Hours : 18h |
| Enseignant /lecturer: Thierry Lassagne (9h), Fanny Rolet (6h), Jean-Michel Meyer | |
| Objectifs du cours/Learning objectives : Partage d'expérience autour de la création et de la reprise d'entreprise Compétences managériales/Managerial competencies: Savoir identifier les risques et les opportunités lors de la creation ou de la reprise Savoir mobiliser les ressources manageriales et financières | |
| Plan du cours/ Contents: - Témoignages d'anciens du MAE sur leur parcours entrepreneurial | |
| Evaluations / Assessment Rapport d'étonnement | |
| Mots Clés : Témoignages; Retour d'expérience | |
| Bibliographie (facultative) Bibliography : | |



| | |
|--|-------------------------------------|
| UE 12 : Stratégie et Marketing de l'Innovation Innovation Marketing and Strategy | Volume horaire/nb of Hours : 18h |
| Enseignant /lecturer: Philippe NEGRIER | |
| <p>Objectifs du cours/Learning objectives :</p> <ul style="list-style-type: none">- Comprendre le rôle de la stratégie et du marketing dans la dynamique des organisations innovantes / To understand how strategy and marketing are key drivers for organizations- Identifier et formaliser les éléments stratégiques d'un business plan / To learn the basics of strategy into business plans- Connaître les outils du marketing de l'Innovation / To know the tools of marketing for Innovation- <p>Compétences managériales/Managerial competencies:</p> <ul style="list-style-type: none">- Connaître les bases du marketing / Basic knowledge in marketing- Connaître les bases de l'innovation / Basic knowledge in Innovation- Structurer un Business Plan / Business Plan structure- Faire une analyse SWOT / SWOT analysis | |
| <p>Plan du cours/ Contents:</p> <ul style="list-style-type: none">- Définitions : marketing, innovation , recherche, invention, processus ... / Definitions- Lien entre croissance et innovation (analyse macroéconomique) / Why Innovation is the growth driver ?- Formaliser le processus d'innovation et analyser la place de la stratégie et du marketing dans ce processus / To clarify innovation processes and to analyse the role of marketing and strategy in such processes- Stratégie, Marketing et Entrepreneuriat : les recettes du succès / Strategy, Marketing and Entrepreneurship : how to succeed ?- Business Plan : formalisation de la stratégie / Business Plan : clarification of the strategy- Etablir une matrice de segmentation : segmentation de l'offre /segmentation de la demande / focalisation sur les segments prioritaires / How to carry out a market segmentation- Réaliser une étude de marché sur segments prioritaires / To realize a market study on key market segments- Positionner son offre sur un marché concurrentiel / To display an offer on a competitive market- Outils de business development : some tools for a successful business development | |



Evaluations / Assessment

Écrit de 3h

Mots Clés : Innovation Marketing, Strategy, Innovation process, Market segmentation, Business development

Bibliographie (facultative) Bibliography :

Paul Millier – « Stratégie et marketing de l'innovation technologique - 3ème édition » – juin 2011 – Editions DUNOD

Marc Giget – « La dynamique stratégique de l'entreprise : Innovation, croissance et redéploiement à partir de l'arbre de compétences – 1998 - DUNOD