

Programme de 1ere année

Niveau et conditions d'accès

Le master MSE (master européen de niveau I délivré par la Fédé*) est préparé en 2 ans pour un étudiant titulaire d'un diplôme bac +3 (licence, DEES ou titre équivalent à 180 ECTS) ou en 1 an pour un étudiant titulaire d'un diplôme bac +4 (maîtrise ou titre équivalent à 240 ECTS) et possédant déjà une réelle connaissance des fondamentaux de gestion, droit et management.

Objectif et emplois visés

Les entreprises recherchent de plus en plus des gestionnaires ayant des compétences diversifiées et capables d'accéder rapidement à des responsabilités de haut niveau.

Les hiérarchies étant de plus en plus aplaties, la multicom pétence devient un atout auprès des recruteurs.

Destiné à prolonger une formation ou à acquérir une double compétence (juristes, ingénieurs, médecins, linguistes, littéraires...), le master MSE dont la vocation est d'apporter une vision globale de l'ensemble des secteurs de l'entreprise, contribue à garantir une embauche plus rapide aux futurs gestionnaires, des perspectives d'évolution plus précises et un salaire en proportion.

Mode d'évaluation

Le mode d'évaluation du master repose sur le système des crédits (ECTS). Le cursus complet comprend 4 semestres au cours desquels les étudiants devront obtenir 120 crédits répartis entre plusieurs modules à raison de 60 crédits par année de master. (Le crédit est l'unité d'évaluation des programmes et chaque module correspond à un nombre déterminé de crédits).

Rythme hebdomadaire

Les cours se déroulent le lundi chaque semaine, un mardi par mois et en semaine complète 2 fois dans l'année en janvier et mai.

Rythme annuel

- 1 an (octobre à juillet)
- examen de fin d'année et soutenance devant jury constitué de professionnels

Méthodes et moyens pédagogiques

Formation totalement intégrée dans le monde de l'entreprise dans sa pédagogie. Au-delà de la formation théorique et des stages (pour les jeunes en statut scolaire), de nombreuses opérations et missions spécifiques se déroulent tout au long du cursus : cas d'entreprises, présentations orales études terrain, participation de professionnels dans les cours... Tout est mis en œuvre pour former des futurs cadres d'entreprises capables de s'adapter aux plus récents développements de leur discipline.

*Fédération Européenne Des Ecoles

PROGRAMME

PROGRAMME DU MASTER 1 MSE

1 ENVIRONNEMENT JURIDIQUE ET CONCURRENCE DANS LE CADRE EUROPEEN

- activité économique et droit européen des affaires
- marché et législation communautaire
- positions sur le marché et effets de concurrence
- règles européennes de concurrence applicables aux entreprises
- mise en œuvre des interdictions
- action communautaire en matière de concurrence
- règles de concurrence applicables aux Etats membres
- marché intérieur et entreprise

2 FONDAMENTAUX DE LA CULTURE MANAGERIALE

Gestion comptable et financière

- les fondamentaux
- analyse financière et diagnostic financier
- gestion prévisionnelle et budgétaire
- financement des investissements
- les tableaux de bord
- mathématiques financières et statistiques

Droit des affaires et fiscalité

- le droit objectif
- le droit subjectif
- l'entreprise et l'activité commerciale
- la faillite
- droit fiscal

Recherche marketing

- besoins et système d'information
- comportement d'achat et modélisation
- études exploratoires, méthodes qualitatives
- études descriptives et traitement des données
- études de marché et analyse statistique des résultats

Marketing stratégique

- attractivité du marché
- compétitivité et avantage concurrentiel
- choix d'une stratégie de développement
- stratégie de marque
- objectifs et choix fondamentaux
- mix marketing : produit, prix, distribution, communication

Distribution et logistique

- politique d'assortiment et politique d'achat
- politique de merchandising et de communication
- chaîne logistique, coûts logistiques
- gestion des stocks et méthodes d'approvisionnement

Négociation et management des équipes de vente

- communication, prospection
- objectifs commerciaux, organisation des secteurs de vente
- les étapes de la vente
- recrutement

- formation, rémunération, management d'une équipe de vente
- contrôle de l'activité
- négociation et achat

Communication externe et gestion des moyens

- types et niveau de communication de l'entreprise
- recherche des cibles de communication
- budget de communication
- positionnement, marketing-mix
- stratégie de communication de l'entreprise
- plan de campagne
- marché publicitaire et audience des médias
- hors média
- médiaplanning
- mesure de l'efficacité des actions de communication

Management des ressources humaines

- dynamique des comportements, mobilisation des hommes
- communication interpersonnelle, dynamique des groupes
- structure, culture et changement organisationnels
- outils du management socio-économique
- gestion du temps, qualité totale

Commerce et finances internationales

- étude et veille des marchés étrangers (marketing international, géopolitique, outils de gestion, cadres juridiques)
- vente à l'export (prospection et suivi de clientèle, communication et management interculturel, négociation, vente)
- gestion des opérations d'import/export (marketing achat et techniques)

3 ANGLAIS (ORAL ET ECRIT)

4 PRESENTATION D'UN PROJET PROFESSIONNEL (Soutenance orale)

EXAMEN EUROPEEN ORGANISE PAR LA FEDE (Fédération européenne des écoles)

Epreuves	Mode	Durée	Coeff.	Crédits
UCA4/5 – Les entreprises, la concurrence et l'Europe	Ecrit	4 h	4	16
UCB4 – Langue vivante européenne écrit	Ecrit	1 h 45	2	12
UCD41.1 – Culture générale d'entreprise	QCM	2 h	5	10
UCD41.2 – Gestion des RH et des organisations	Exercices pratiques	2h	2	6
UCD42 – Mémoire d'entreprise	Oral	1 h	7	16
TOTAL			20	60

(Document non contractuel)

Programme de 2eme année

Niveau et conditions d'accès

Le master MSE (master européen de niveau I délivré par la Fédé*) est préparé en 2 ans pour un étudiant titulaire d'un diplôme bac +3 (licence, DEES ou titre équivalent à 180 ECTS) **ou en 1 an** pour un étudiant titulaire d'un diplôme bac +4 (maîtrise ou titre équivalent à 240 ECTS) et possédant déjà une réelle connaissance des fondamentaux de gestion, droit et management.

Objectif et emplois visés

Les entreprises recherchent de plus en plus des gestionnaires ayant des compétences diversifiées et capables d'accéder rapidement à des responsabilités de haut niveau.

Les hiérarchies étant de plus en plus aplaties, la multi compétence devient un atout auprès des recruteurs.

Destiné à prolonger une formation ou à acquérir une double compétence (juristes, ingénieurs, médecins, linguistes, littéraires...), le master MSE dont la vocation est d'apporter une vision globale de l'ensemble des secteurs de l'entreprise, contribue à garantir une embauche plus rapide aux futurs gestionnaires, des perspectives d'évolution plus précises et un salaire en proportion.

Mode d'évaluation

Le mode d'évaluation du master repose sur le système des crédits (ECTS). Le cursus complet comprend 4 semestres au cours desquels les étudiants devront obtenir 120 crédits répartis entre plusieurs modules à raison de 60 crédits par année de master. (Le crédit est l'unité d'évaluation des programmes et chaque module correspond à un nombre déterminé de crédits).

Rythme hebdomadaire

Les cours se déroulent le lundi chaque semaine, un mardi par mois et en semaine complète 2 fois dans l'année en janvier et mai.

Rythme annuel

- 1 an (octobre à juillet)
- examen de fin d'année et soutenance devant jury constitué de professionnels

Méthodes et moyens pédagogiques

Formation totalement intégrée dans le monde de l'entreprise dans sa pédagogie. Au-delà de la formation théorique et des stages (pour les jeunes en statut scolaire), de nombreuses opérations et missions spécifiques se déroulent tout au long du cursus : cas d'entreprises, présentations orales études terrain, participation de professionnels dans les cours... Tout est mis en œuvre pour former des futurs cadres d'entreprises capables de s'adapter aux plus récents développements de leur discipline.

*Fédération Européenne Des Ecoles

PROGRAMME

PROGRAMME DU MASTER 2 MSE

1 - AFFAIRES INTERNATIONALES

- géographie économique et géopolitique : Amérique du Nord, Amérique Latine, Europe, Russie, Afrique noire, Maghreb, Moyen-Orient, Inde, Chine, Japon, Extrême-Orient
- techniques du commerce international : plan d'exportation, organisation, transfert de technologie, aspects juridiques
- négociation internationale : approche des différents marchés et techniques de négociation
- marketing international : stratégies de globalisation

2 - DROIT INTERNATIONAL DES AFFAIRES

- contrats internationaux
- protection intellectuelle et industrielle
- dispositifs applicables sur le marché mondial

3 - MARCHES FINANCIERS

- marché boursier français : fonctionnement et gestion des valeurs boursières (applications)
- marchés internationaux : théories et mécanismes, étude des grandes places boursières, contrôles étatiques et risques de change

4 - MANAGEMENT STRATEGIQUE

- management et compétences
- marketing management
- planification stratégique
- prise de décision
- procédures de contrôle et audit

5 - RESSOURCES HUMAINES

- outils de communication interne (intranet, newsletters, cellule de veille, Networking...)
- politique de recrutement
- utilisation des compétences, procédures d'embauche, entretiens d'embauche, process d'organisation des compétences, gestion de crise
- management projet
- développement personnel

6 - MARKETING

Marketing amont

- analyse de la valeur
- diagnostic et mise en place des orientations stratégiques (Ansoff, matrice Pestel...)
- matrices d'analyse stratégiques et outils (BCE, Mc Kinsey, ADL, LCAG...)
- maîtrise des facteurs clés de succès (FCS), atout compétitifs (Porter), stratégies B to B.

Marketing aval

- stratégies d'innovation
- stratégies de distributeur
- stratégies de communication
- webmarketing
- stratégies commerciales (PAC)
- yield management
- stratégies B to C

7 – ANALYSE ET GESTION FINANCIERE

- analyse des comptes de synthèse
- diagnostic financier
- gestion du BFR et de la trésorerie
- utilisation stratégique des ratios
- choix des investissements et programmation
- financement de l'innovation et capital risque
- contrôle de gestion

8 - CREATION ET REPRISE D'ENTREPRISE

- ingénierie juridique, fiscale et financière
- business plan

9 - PRESENTATION D'UNE THESE PROFESSIONNEL (Soutenance orale)

EXAMEN EUROPEEN ORGANISE PAR LA FEDE (Fédération européenne des écoles)

Epreuves	Mode	Durée	Coeff.	Crédits
UCB5 - Langue vivante étrangère	Oral	45 min	2	12
UCD51 – Environnement International	QCM	50 min	6	16
UCD52 – Stratégie d'entreprise	Etude de cas	3 h	6	16
UCD53 - Soutenance thèse professionnelle	Oral	1 h	6	16
TOTAL			20	60

(Document non contractuel)