



LE LIVRET DES ÉTUDES

2023-2024



**MASTER
MANAGEMENT
& COMMERCE**

TABLE DES MATIÈRES

1	DISPOSITIF SPECIFIQUE AU MASTER MANAGEMENT & COMMERCE (M&C).....	3
21	Présentation du master M&C	3
22	Vos interlocuteurs pour le master	3
23	Objectifs	3
24	Chiffres clés	4
25	Débouchés	4
26	Maquette pédagogique.....	6
27	Calendrier.....	10
28	Alternance	12
2	ÉVALUATION EN MASTER M&C.....	12

1 DISPOSITIF SPECIFIQUE AU MASTER MANAGEMENT & COMMERCE (M&C)

21 PRÉSENTATION DU MASTER M&C

Le Master forme des cadres généralistes en gestion, capables d'exercer des responsabilités dans différents métiers liés au commerce et au marketing multicanal. En France, plus de 3 millions de personnes travaillent dans ce secteur (source : Insee). Et, le multicanal est plus que jamais au cœur des stratégies de la plupart de ces entreprises. En effet, il est essentiel aujourd'hui de savoir s'adresser au client à l'endroit, au moment et sous la forme qui lui conviennent (magasin classique, Internet, mobile, tablette, Drive, points relais, bornes de retrait, etc.) tout en assurant la rentabilité financière de l'entreprise.

Le Master se réalise en alternance. L'alternant est en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation et doit effectuer 28 semaines de présence en entreprise.

22 VOS INTERLOCUTEURS POUR LE MASTER

Julie Boyer-Dumont : Responsable pédagogique Master 1

julie.boyer@univ-st-etienne.fr

Frederic Pellegrin Romeggio : Responsable pédagogique Master 2

frederic.pellegrin@univ-st-etienne.fr

23 OBJECTIFS

La formation développe des compétences pour :

- Gérer une distribution multicanale (canaux interdépendants tels que magasins, Internet, mobile, Drive, Hard Discount...)
- Implanter, gérer et animer un point de vente ou un réseau de distribution
- Vendre, acheter, négocier avec les fournisseurs
- Gérer une équipe, recruter et faire évoluer des collaborateurs
- Analyser le comportement des consommateurs, les satisfaire, les fidéliser
- Mettre en place des solutions logistiques et technologiques adaptées (digitalisation)
- Établir et suivre des indicateurs de gestion pour piloter une activité
- Manager des opérations de commerce international

Ainsi, au cours de leur formation, les apprenants pourront :

- Développer des compétences managériales et commerciales
- Comprendre et analyser les évolutions du secteur du commerce et de la distribution multicanal
- S'approprier les outils et concepts liés aux différentes spécialités de gestion (marketing, gestion RH, logistique, qualité, stratégie, contrôle de gestion...)
- S'approprier les règles législatives propres au secteur du commerce et de la distribution
- Développer des soft skills (motivation, écoute, bienveillance, organisation, agilité, professionnalisme,...)
- Intégrer les enjeux de développement durable dans le management et le commerce (management durable, RSE, commerce alternatif, innovations durables)

Les alternants du Master M&C travaillent dans des entreprises de toutes tailles (Grandes entreprises, PME et TPE), dans le secteur du commerce au sens large et effectuent des missions diverses (développement commercial, achat, marketing / communication, étude de marché, logistique, ...).

24 CHIFFRES CLÉS

96% des étudiants ont un contrat de travail 6 mois après l'obtention du diplôme

25 DÉBOUCHÉS

Managers opérationnels : Responsable réseau, directeur de magasin, chef de secteur, responsable site E-Commerce, commercial grands comptes, merchandiseur, responsable logistique, supplier relation manager, customer relation manager, business developer, Ingénieur commercial, chargé d'affaires, ...

Managers fonctionnels : Responsable marketing, chef de produit, auditeur interne, acheteur, contrôleur de gestion, responsable ressources humaines, responsable systèmes d'informations, resp. qualité/sécurité/environnement, category manager, chef de projet, animateur/développeur de réseaux commerciaux, supply chain manager...

Dans de nombreux types d'organisations d'accueil : entreprises de commerce indépendantes, entreprises de distribution on line, grande distribution, entreprises de commerce et de

distribution en réseau (franchise, distribution spécialisée, etc...), entreprises de commerce alternatif (Économie Sociale et Solidaire, commerce collaboratif et Économie du partage).

26 MAQUETTE PÉDAGOGIQUE

M1 SEMESTRE 7	Crédits ECTS	Nombre d'heures	Coeff.
UE1. Communication dans un environnement multiculturel	5	74	5
LV 1 Anglais		36	
LV2 Espagnol, Allemand, Italien		24	
Communication et Leadership		14	
UE2. Marketing et Vente	5	42	5
Comportement et psychologie du consommateur		14	
Technique de Vente		14	
Merchandising		14	
UE3. Management des acteurs du Commerce	5	49	5
Management d'équipe		17,5	
Gestion des compétences		14	
Gestion de projets		17,5	
UE4. Management des process opérationnels	5	45,5	5
Achat		14	
Logistique de distribution		17,5	
Processus qualité		14	
UE5. Management stratégique et financier des entreprises du secteur du commerce	5	28	5
Analyse stratégique		14	
Contrôle de gestion		14	
UE6. Commerce omnicanal	5	42	5
Système d'information multicanal		14	
E-marketing		14	
Plan de communication (digital)		14	

M1 SEMESTRE 8	Crédits ECTS	Nombre d'heures	Coeff.
UE7. Pratique professionnelle et réflexivité	30	114	
Expérience en entreprise	9	–	9
Rapport professionnel	9	–	9
Mémoire de spécialité	9	–	9
Groupe de projet et engagement sociétal OU	2	24	3
Recherche en Management		34	3
Analyse de la pratique managériale (APM)	1	21	0
Conférences des partenaires		14	0
Rencontres du management		7	0
Ateliers thématiques		7	0
Insertion Professionnelle		7	0

Total heures face à face : 394,5h
Travaux de groupe/séminaires : 55,5 h
Total Crédits ECTS : 60

Total heures de formation : 450 h

M2 SEMESTRE 9	Crédits ECTS	Nombre d'heures	Coefficient
UE1. Communication dans un environnement multiculturel	5	74	5
LV1 Anglais		36	
LV2 English Practice, Espagnol, Allemand, Italien		24	
Communication et Négociation		14	
UE2. Marketing et Vente	5	42	5
Management de la relation client		14	
Category Management		14	
E-commerce et expérience client		14	
UE3. Management des acteurs du commerce	5	35	5
Audit Social		14	
Management d'équipe		14	
Management Bienveillant et Qualité de vie au travail		7	
UE4. Pilotage des entreprises du secteur du commerce	5	45,5	5
Supply Chain Management		17,5	
Gestion des flux financiers		14	
Business Intelligence		14	
UE5. Conception de projets	5	28	5
Audit de projet		14	
Commerce alternatif		14	
UE6. Innovation et développement	5	42	5
Entrepreneuriat		14	
Marketing de l'innovation		14	
Business Model		14	

M2 SEMESTRE 10	Crédits ECTS	Nombre d'heures	Coefficient
UE7. Pratique professionnelle et réflexivité	30	114,5	
Expérience en entreprise	9	–	9
Rapport professionnel	9	–	9
Article de recherche	9	–	9
Groupe de projet et engagement sociétal OU	2	38	3
Recherche en Management OU)		24	3
Analyse de la pratique managériale (APM)	1	21	0
Recherche en Sciences de Gestion		10,5	0
Rencontres du management		7	0
Ateliers thématiques		7	0
Insertion professionnelle		7	0

Total heures face à face : 381h
Travaux de groupe/séminaires : 69 h
Total Crédits ECTS : 60

Total heures de formation : 450 h

27 CALENDRIER

L'alternant effectue 28 semaines en entreprise (tous les mercredis sont en entreprise) et a droit à 5 semaines de congés payés. L'entreprise et l'alternant sont libres de les placer d'un commun accord à n'importe quel moment de l'année sur une période entreprise.

MASTER 1

Calendrier 2023-2024



Composante	IAE de Saint Etienne
Diplôme	Master
Mention	Management
Parcours (le cas échéant)	Management du Commerce
Régime d'inscription	Alternance
Année d'études	1ère année
Régime d'examen	Contrôle continu intégral (sans examen terminal)

	Cours en présentiel à l'université
	en Entreprise : contrat app/rpro / stage
VIOLÉES	Vacances universitaires
	Week-end
	Pas de cours

distanciel	cours à distance
férié	Jours fériés réglementaires

	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre
1 M		1 V	1 D	1 M	1 V	1 L	1 J	1 V	1 L	1 M	1 S	1 L	1 J	1 D
2 M	2 S	2 L	2 J	2 M	2 S	2 V	2 M	2 S	2 M	2 J	2 D	2 M	2 V	2 L
3 J	3 D	3 M	3 V	3 D	3 D	3 M	3 S	3 D	3 M	3 V	3 L	3 M	3 S	3 M
4 V	4 L	4 M	4 S	4 L	4 L	4 J	4 D	4 L	4 J	4 S	4 M	4 J	4 D	4 M
5 S	5 M	5 J	5 D	5 M	5 M	5 V	5 L	5 M	5 V	5 D	5 M	5 V	5 L	5 J
6 D	6 M	6 V	6 L	6 M	6 M	6 S	6 M	6 M	6 S	6 L	6 J	6 S	6 M	6 V
7 L	7 J	7 S	7 M	7 J	7 J	7 D	7 M	7 J	7 D	7 M	7 V	7 D	7 M	7 S
8 M	8 V	8 D	8 M	8 V	8 V	8 L	8 J	8 V	8 L	8 M	8 S	8 L	8 J	8 D
9 M	9 S	9 L	9 J	9 S	9 S	9 M	9 V	9 S	9 M	9 J	9 D	9 M	9 V	9 L
10 J	10 D	10 M	10 V	10 J	10 D	10 M	10 S	10 D	10 M	10 V	10 L	10 M	10 S	10 M
11 V	11 L	11 M	11 S	11 S	11 L	11 J	11 D	11 L	11 J	11 S	11 M	11 J	11 D	11 M
12 S	12 M	RENTRÉE	12 J	12 D	12 M	12 V	12 L	12 M	12 V	12 D	12 M	12 L	12 J	Jurys sessions 1 et 2
13 D	13 M	13 V	13 L	13 L	13 M	13 S	13 M	13 M	13 S	13 L	13 J	Soutenance pro	13 M	13 V
14 L	14 J	14 S	14 M	14 M	14 J	14 D	14 M	14 J	14 D	14 M	14 V	14 D	14 M	14 S
15 M	15 V	15 D	15 M	15 V	15 V	15 L	15 J	15 V	15 L	15 M	15 S	15 L	15 J	15 D
16 M	16 S	16 L	16 J	16 S	16 S	16 M	16 V	16 S	16 M	16 J	16 D	16 M	16 V	16 L
17 J	17 D	17 M	17 V	17 V	17 D	17 M	17 S	17 D	17 M	17 V	17 L	17 M	17 S	17 M
18 V	18 L	18 M	18 S	18 S	18 L	18 J	18 D	18 L	18 J	18 S	18 M	18 J	18 D	18 M
19 S	19 M	19 J	19 D	19 D	19 M	19 V	19 L	19 M	19 V	19 D	19 M	19 V	19 J	19 L
20 D	20 M	20 V	20 L	20 L	20 M	20 S	20 M	20 M	20 S	20 L	20 J	20 S	20 M	20 V
21 L	21 J	21 S	21 M	21 M	21 J	21 D	21 M	21 J	21 D	21 M	21 V	21 D	21 M	21 S
22 M	22 V	22 D	22 M	22 M	22 V	22 L	22 J	22 V	22 L	22 M	22 S	22 L	22 J	22 D
23 M	23 S	23 L	23 J	23 S	23 S	23 M	23 V	23 S	23 M	23 J	23 D	23 M	23 V	23 L
24 J	24 D	24 M	24 V	24 D	24 D	24 M	24 S	24 D	24 M	24 V	24 L	24 M	24 S	24 M
25 V	25 L	25 M	25 S	25 L	fénié	25 J	25 D	25 L	25 J	25 S	25 M	25 L	25 D	25 M
26 S	26 M	26 J	26 D	26 D	26 M	26 V	26 L	26 M	26 V	26 D	26 M	26 V	26 L	26 J
27 D	27 M	27 V	27 L	27 V	27 M	27 S	27 M	27 S	27 S	27 L	27 J	27 S	27 M	27 V
28 L	28 J	28 S	28 M	28 M	28 J	28 D	28 M	28 J	28 D	28 M	28 V	28 D	28 M	28 S
29 M	29 V	29 D	29 M	29 M	29 V	29 L	29 J	29 M	29 D	29 M	29 S	29 L	29 J	Rattrapages
30 M	30 S	30 L	30 J	30 J	30 S	30 M		30 S	30 M	30 J	30 D	30 M	30 V	Rattrapages
31 J	31 M	31 M			31 D	31 M		31 D		31 V		31 M	31 S	

MASTER 2

Calendrier 2023-2024



Composante	IAE de Saint Etienne
Diplôme	Master
Mention	Management
Parcours (le cas échéant)	Management du Commerce
Régime d'inscription	Alternance
Année d'études	2ème année
Régime d'examen	Contrôle continu intégré (sans examen terminal)

	Cours en présentiel à l'université
	en Entreprise : contrat appr/pro / stage
VACANCES	Vacances universitaires
	Week-end
	Pas de cours

distancié	cours à distance
-----------	------------------

férié	jours fériés réglementaires
-------	-----------------------------

	AOÛT	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Jun	Juillet	AOÛT	Septembre
1 M		1 V	1 D	1 M	1 V	1 L	1 J	1 V	1 L	1 M	1 S	1 L	1 J	1 D
2 M		2 S	2 L	2 J	2 S	2 M	2 V	2 S	2 M	2 J	2 D	2 M	2 J	2 L
3 J		3 D	3 M	3 V	3 D	3 M	3 S	3 D	3 M	3 V	3 L	3 M	3 S	3 M
4 V		4 L	4 M	4 S	4 L	4 J	4 D	4 L	4 J	4 S	4 M	4 J	4 D	4 M
5 S		5 M	5 J	5 D	5 M	5 V	5 L	5 M	5 V	5 D	5 M	5 V	5 L	5 J
6 D		6 M	6 V	6 L	6 M	6 S	6 M	6 M	6 S	6 L	6 J	6 S	6 M	6 V
7 L		7 J	7 S	7 M	7 J	7 D	7 M	7 J	7 D	7 M	7 V	7 D	7 M	7 S
8 M		8 V	8 D	8 M	8 V	8 L	8 J	8 V	8 L	8 M	8 S	8 L	8 J	8 D
9 M		9 S	9 L	9 J	9 S	9 M	9 V	9 S	9 M	9 J	9 D	9 M	9 V	9 L
10 J		10 D	10 M	10 V	10 D	10 M	10 S	10 D	10 M	10 V	10 L	10 M	10 S	10 M
11 V		11 L	11 M	11 S	11 J	11 L	11 D	11 L	11 J	11 S	11 M	11 J	11 D	11 M
12 S		12 M	12 J	12 D	12 M	12 V	12 L	12 M	12 V	12 D	12 M	12 V	12 L	12 J
13 D		13 M	13 V	13 L	13 M	13 S	13 M	13 M	13 S	13 L	13 J	13 S	13 M	13 V
14 L		14 J	14 S	14 M	14 J	14 D	14 M	14 J	14 D	14 M	14 V	14 D	14 M	14 S
15 M		15 V	15 D	15 M	15 V	15 L	15 J	15 V	15 L	15 M	15 S	15 L	15 J	15 D
16 M		16 S	16 L	16 J	16 S	16 M	16 V	16 S	16 M	16 J	16 D	16 M	16 V	16 L
17 J		17 D	17 M	17 V	17 D	17 M	17 S	17 D	17 M	17 V	17 L	17 M	17 S	17 M
18 V		18 L	18 M	18 S	18 L	18 J	18 D	18 L	18 J	18 S	18 M	18 J	18 D	18 M
19 S		19 M	19 J	19 D	19 M	19 V	19 L	19 M	19 V	19 D	19 S	19 V	19 L	19 J
20 D		20 M	20 V	20 L	20 M	20 S	20 M	20 S	20 L	20 J	20 S	20 M	20 V	20 L
21 L		21 J	21 S	21 M	21 J	21 D	21 M	21 J	21 D	21 M	21 V	21 D	21 M	21 S
22 M		22 V	22 D	22 M	22 V	22 L	22 J	22 V	22 L	22 M	22 S	22 L	22 J	22 D
23 M		23 S	23 L	23 J	23 S	23 M	23 V	23 S	23 M	23 J	23 D	23 M	23 V	23 L
24 J		24 D	24 M	24 V	24 D	24 M	24 S	24 D	24 M	24 V	24 L	24 M	24 S	24 M
25 V		25 L	25 M	25 S	25 L	25 J	25 D	25 L	25 J	25 S	25 M	25 J	25 D	25 M
26 S		26 M	26 J	26 D	26 M	26 V	26 L	26 M	26 V	26 D	26 M	26 V	26 L	26 J
27 D		27 M	27 V	27 L	27 M	27 S	27 M	27 M	27 L	27 S	27 M	27 S	27 M	27 V
28 L		28 J	28 S	28 M	28 J	28 D	28 M	28 J	28 D	28 M	28 V	28 D	28 M	28 S
29 M		29 V	29 D	29 M	29 V	29 L	29 J	29 V	29 L	29 M	29 S	29 L	29 J	29 D
30 M		30 S	30 L	30 J	30 S	30 M		30 S	30 M	30 J	30 D	30 M	30 V	30 L
31 J			31 M		31 D	31 M		31 D		31 V		31 M	31 S	

28 ALTERNANCE

Il existe deux types de contrats possibles :

- Le contrat d'apprentissage ;
- Le contrat de professionnalisation.

Toutes les informations relatives aux contrats (rémunérations, avantages, aides, ...) sont sur le site Formasup Ain-Rhone-Loire.

<https://www.formasup-arl.fr/alternant>

2 ÉVALUATION EN MASTER M&C

La professionnalisation est au cœur du projet du département management depuis sa création. C'est un trait commun aux formations en gestion, dans les universités ou les écoles, en raison de la nature singulière des sciences de gestion, centrées sur la compréhension et la construction de l'action collective. Mais c'est aussi une volonté particulière du département management : aller plus loin dans la professionnalisation afin de mieux intéresser les étudiants et de favoriser leur recrutement après la formation.

Nous avons développé la professionnalisation sur de nombreux plans, en particulier :

- L'existence d'une expérience professionnelle significative (entre 50% et 70% du temps de formation sur le terrain professionnel),
- son importance dans l'obtention du diplôme (près de la moitié des crédits ECTS),
- l'animation d'une partie des cours par des praticiens (en moyenne 50%, toute formation confondue),
- les séances d'analyse de la pratique qui permettent de développer des savoirs expérimentiels en partant du vécu managérial des étudiants,
- la présence des organisations professionnelles et des entreprises dans le conseil du département management,
- et depuis 2010, un système d'évaluation des compétences quel que soit le statut de l'étudiant : stagiaire, apprenti ou en contrat de professionnalisation.

En 2023, nous proposons de faire évoluer le dispositif d'évaluation :

- en passant de 4 niveaux d'évaluation à 6 niveaux, permettant une analyse plus fine du niveau d'acquisition des compétences,
- en supprimant la note, au profit d'une logique de pourcentage d'acquisition de la compétence, 100% relevant de l'expertise. La transformation en note se fait désormais automatiquement en fonction du pourcentage d'acquisition estimé par l'évaluateur.

Le tableau ci-dessous présente les 6 niveaux d'acquisition des compétences.

Niveau d'acquisition	Non acquis	acquis très insuffisant	en cours d'acquisition	acquis	maîtrisé	expert
Pourcentage d'acquisition	0	20%	40%	60%	80%	100%
Explication	Aucun critère attendu n'est satisfait	Compétence insuffisamment acquise, très peu de critères sont satisfaits	Compétence en cours d'acquisition, une partie significative des critères reste à acquérir	Compétence acquise dans la plupart de ses dimensions, la plupart des critères sont acquis	Compétence acquise dans toutes ses dimensions, tous les critères (ou presque tous) sont acquis	A dépassé les objectifs attendus et/ou est en capacité de former un collaborateur

Selon la nature des missions, l'étudiant peut être amené à effectuer tout ou partie de la compétence proposée : il est demandé de n'évaluer que la partie confiée à l'étudiant. L'évaluation peut être effectuée par le tuteur professionnel selon les pratiques usuelles ou les procédures de l'entreprise. En particulier, elle peut faire l'objet de discussion avec l'étudiant, de formulation d'objectifs ; elle peut être réalisée à la fin de l'expérience professionnelle ou réalisée de façon progressive à partir de bilans intermédiaires. Les résultats de l'évaluation sont inscrits dans une grille de compétences nominative, présentée ci-après. Les grilles de compétences sont transmises au secrétariat ou remises au tuteur enseignant lors de la soutenance en fin d'expérience professionnelle.

Le tuteur professionnel peut contacter le tuteur enseignant pour de plus amples informations.

Outre l'évaluation professionnelle de l'alternant en structure d'accueil, celui-ci sera évalué par :

- Un rapport professionnel à rendre aux deux tuteurs (entreprise et formation). Ce rapport est évalué uniquement par l'enseignant. Un cahier des charges est transmis à l'étudiant.
- Une soutenance professionnelle collective à laquelle sont conviés les tuteurs-entreprise. Il s'agit pour 4 ou 5 alternants de présenter leurs analyses managériales devant 4 ou 5 tuteurs professionnels et devant leur tuteur pédagogique. Suite aux différentes présentations, les tuteurs professionnels

questionnent les alternants et les évaluent d'une manière collégiale. Un retour individualisé est ensuite fait à l'alternant.

- Un rapport de spécialité (M1) qui a pour objectif de confronter la théorie et le terrain à partir d'une problématique utile pour l'entreprise. Le tuteur professionnel pourra être consulté quant au choix de la problématique et peut s'il le souhaite participer à la soutenance. Cette partie est évaluée uniquement par le tuteur-enseignant.

En définitive, est déclaré titulaire du Master Management des Organisations Sanitaires et Sociales l'étudiant qui remplit les trois conditions suivantes pour les semestres 7,8,9 et 10 :

- Une présence à l'ensemble des cours et des évaluations,
- Une moyenne générale par semestre supérieure ou égale à 10/20 (les semestres ne se compensent pas).

Une précision concernant l'évaluation de l'unité d'enseignement « Rencontres du management, Analyse de la pratique managériale, ateliers thématiques, Insertion professionnelle »

Pour valider les crédits ECTS associés à ces modules, l'assiduité est obligatoire.

En cas d'absence justifiée, les crédits ECTS associés à ces modules pourront faire l'objet d'une compensation avec les autres crédits du semestre.

En cas d'absence injustifiée, les crédits ECTS associés à ces modules ne sont pas validés sauf décision contraire du jury.

