



**MASTER 2 MANAGEMENT SECTORIEL
PARCOURS MANAGEMENT DE LA
DISTRIBUTION DE BOISSONS**



LIVRET DU STAGIAIRE 2024/2025





Sommaire.

Préambule	04	UE 6 Comportements et postures au travail 2	
Organisation de la formation	05	Module : Pilotage de soi	28
Programme pédagogique	06	Module : Gestion d'une équipe de vente	30
		Module : Pilotage du changement	31
		Module : Dynamique de groupe	32
MODULES DE FORMATION	07	UE 7 Solution et gestion 2	
UE 1 Vision stratégique et institutionnelle du secteur	08	Module : Droit social	35
Module : Stratégie Marketing	09	Module : Droit de la distribution	36
Module : Stratégie et développement commercial	10	Module : Marketing digital	37
Module : Management stratégique	11	UE 8 Professionnalisation / Mémoire	
Module : Transformation numérique	13	Module : Ateliers d'analyse de pratique professionnelle	39
UE 2 Mesurer et contrôler 2	14	Module : Mémoire	40
Module : Finance	15	MODALITÉS D'EXAMENS	41
Module : Gestion de risque client	16	Règlement d'examens	41
Module : Contrôle de gestion		INFORMATIONS PRATIQUES	47
Module : Tableau de bord	18	Organisation générale	48
UE 3 Culture managériale et internationale	19	Lieu de la formation	49
Module : Cas de synthèse		Hébergement	49
Module : Anglais	21	Plan d'accès	49
UE 4 Règles, normes et démarches qualité 2	22	La vie à Nancy	49
Module : Gestion des flux	23	Contact	49
Module : Gestion de projets			
Module : Processus de décision	24		
La responsabilité sociétale des entreprises : monde en transition	26		
UE 5 Démarche scientifique d'intervention			
Module : Observer et mesurer			

CONTACTS

**IAE NANCY School
of Management
DISTECH CHD**

Campus Artem

90 rue du Sergent Blandan

54037 NANCY CEDEX

Tél. : 03 72 74 16 55

Sébastien LIARTE

Responsable pédagogique

sebastien.liarte@univ-lorraine.fr

Isabelle KOHR

Directrice

isabelle.kohr@univ-lorraine.fr

www.distech.fr

Bureau 205

Préambule.

La formation Distech Plus est organisée par la Formation de la Distribution, en partenariat avec l'IAE Nancy School of Management - Université de Lorraine.

PUBLIC CONCERNÉ

Ce programme s'adresse à des cadres opérationnels, présentant de réelles aptitudes au management, ayant 5 ans d'expérience professionnelle dans la filière boissons CHD et/ou une licence avec 2 ans d'expérience minimum dans la filière boissons CHD.

OBJECTIFS

- ✓ Développer ses aptitudes à l'analyse,
- ✓ Consolider ses connaissances, acquérir une vision globale et formalisée de toutes les fonctions de l'entreprise,
- ✓ Développer sa dimension managériale,
- ✓ Mesurer les résultats en s'appuyant sur des indicateurs clés.

NOS DIFFÉRENCES

- ✓ Une formation assurée conjointement par des professionnels et des enseignants universitaires et un accompagnement dans le cadre d'un coaching professionnel pour vos collaborateurs,
- ✓ Une formation continue compatible avec l'activité professionnelle concentrée sur 9 semaines réparties, 1 semaine par mois soit 392 heures en présentiel,
- ✓ Un programme spécifique à l'environnement CHD,
- ✓ Le partage d'expériences entre les participants d'un même univers,
- ✓ La participation des grands producteurs partenaires de Distech,
- ✓ Une formation diplômante : Diplôme National de niveau 7

DÉBOUCHÉS

- ✓ Chef des Ventes,
- ✓ Directeur Commercial,
- ✓ Responsable de site.

Organisation de la formation.

	septembre		octobre		novembre		décembre
1	D		1	M		1	D
2	L		2	M		2	L
3	M		3	J		3	M
4	M		4	V		4	M
5	J		5	S		5	J
6	V		6	D		6	V
7	S		7	L		7	S
8	D		8	M		8	D
9	L		9	M		9	L
10	M		10	J		10	M
11	M		11	V		11	M
12	J		12	S		12	J
13	V		13	D		13	V
14	S		14	L		14	S
15	D		15	M		15	D
16	L		16	M		16	L
17	M		17	J		17	M
18	M		18	V		18	M
19	J		19	S		19	J
20	V		20	D		20	V
21	S		21	L		21	S
22	D		22	M		22	D
23	L		23	M		23	L
24	M		24	J		24	M
25	M		25	V		25	M
26	J		26	S		26	J
27	V		27	D		27	V
28	S		28	L		28	S
29	D		29	M		29	D
30	L		30	M		30	L
			31	J		31	M

	janvier		février		mars		avril		mai	
1	M		1	S		1	M		1	J
2	J		2	D		2	M		2	V
3	V		3	L		3	J		3	S
4	S		4	M		4	V		4	D
5	D		5	M		5	M		5	L
6	L		6	J		6	D		6	M
7	M		7	V		7	L		7	M
8	M		8	S		8	M		8	J
9	J		9	D		9	M		9	V
10	V		10	L		10	J		10	S
11	S		11	M		11	V		11	D
12	D		12	M		12	S		12	L
13	L		13	J		13	J		13	M
14	M		14	V		14	V		14	M
15	M		15	S		15	M		15	J
16	J		16	D		16	M		16	V
17	V		17	L		17	J		17	S
18	S		18	M		18	V		18	D
19	D		19	M		19	M		19	L
20	L		20	J		20	D		20	M
21	M		21	V		21	L		21	M
22	M		22	S		22	M		22	J
23	J		23	D		23	M		23	V
24	V		24	L		24	J		24	S
25	S		25	M		25	V		25	D
26	D		26	M		26	S		26	L
27	L		27	J		27	D		27	M
28	M		28	V		28	L		28	M
29	M					29	M		29	J
30	J					30	D		30	V
31	V					31	L		31	S

Cours Distech - IAE ARTEM
Entreprise
Jours fériés

Programme **pédagogique.**

UE 1 VISION STRATÉGIQUE ET INSTITUTIONNELLE DU SECTEUR (56 H)

- ✓ Module : Stratégie Marketing et développement commercial
- ✓ Module : Management stratégique, changement et transformation numérique

UE 2 MESURER ET CONTRÔLER 2 (49H)

- ✓ Module : Finance d'entreprise et gestion de risque client
- ✓ Module : Contrôle de gestion et tableau de bord

UE 3 CULTURE MANAGÉRIALE ET INTERNATIONALE (49H)

- ✓ Module : Cas de synthèse
- ✓ Module : Anglais

UE 4 RÈGLES, NORMES ET DÉMARCHES QUALITÉ 2 (49H)

- ✓ Module : Gestion des flux et gestion de projets
- ✓ Module : Audit, normes RSE et prise de décision

UE 5 DÉMARCHE SCIENTIFIQUE D'INTERVENTION (49H)

- ✓ Module : Observer et mesurer

UE 6 COMPORTEMENTS ET POSTURES AU TRAVAIL 2 (49H)

- ✓ Module : Gestion d'une équipe de vente et pilotage de soi
- ✓ Module : Dynamique de groupe et coaching

UE 7 SOLUTION ET GESTION 2 (42H)

- ✓ Module : Droit social et droit des contrats
- ✓ Module : Marketing digital

UE 8 PROFESSIONNALISATION / MÉMOIRE (49H)

- ✓ Module : Ateliers d'analyse de pratique professionnelle
- ✓ Module : Mémoire



UE 1 Vision stratégique et institutionnelle du secteur.

Stratégie Marketing.

OBJECTIFS

- ✓ S'approprier les concepts du marketing opérationnel,
- ✓ Maîtriser les outils d'analyse et d'évaluation,
- ✓ Proposer et mettre en oeuvre des actions terrain avec les clients.

CONTENU

Les concepts du marketing opérationnels.

Les leviers de la performance commerciale (Swot et mind mapping).

- ✓ Les outils d'analyse du marché et de la zone de chalandise,
- ✓ L'analyse de la clientèle,
- ✓ L'étude de concurrence,
- ✓ Le mix produit,
- ✓ Les méthodes et supports de communication.

L'audit de situation :

- ✓ les critères de performance,
- ✓ les méthodes d'évaluation,
- ✓ les grilles d'analyse,
- ✓ les entretiens,
- ✓ les supports de communication.

La mise en oeuvre d'un plan :

- ✓ les critères de choix, les objectifs,
- ✓ le plan d'action (outils, timing, partenaires, plan de communication)
- ✓ les avantages commerciaux pour le client.

MÉTHODES

- ✓ Mind Mapping,
- ✓ Exercices de mise en situation individuelle,
- ✓ Simulation d'audit terrain.

ÉVALUATION

Qcm.

DURÉE

2 jours.

Stratégie et développement commercial.

OBJECTIFS

Apprendre à bien connaître son marché et les mécanismes qui permettent d'optimiser un bon positionnement, et mettre en oeuvre une stratégie marketing.

CONTENU

1. Axes de formation

- ✓ La démarche marketing et la démarche commerciale,
- ✓ Le géomarketing et la démarche marketing : maîtriser son territoire,
- ✓ Les modèles stratégiques : outils et modalités d'utilisation,
- ✓ La politique commerciale : enjeux et composantes.

2. Jeu de simulation : nouvelle stratégie d'entreprise après le rachat d'un entrepôt (Cas Sonadis) avec deux sous-parties :

2.1. Objectifs stratégiques

- ✓ Définition des orientations stratégiques possibles,
- ✓ Segmentation des marchés,
- ✓ Organisation de la fonction commerciale,
- ✓ Gestion de la force de vente.

2.2. Approche logistique

- ✓ Les 3 horizons de la logistique,
- ✓ Les indicateurs-clés pour la logistique : coût de stock, coût de possession, stock moyen,
- ✓ Les modèles génériques de gestion du stock,
- ✓ La méthode ABC et les modalités de gestion associées à chaque groupe.

ÉVALUATION

Qcm.

DURÉE

4 jours.

Management stratégique.

OBJECTIFS

L'objectif de cet enseignement est de permettre aux étudiants d'être en mesure de comprendre l'environnement de leur entreprise, d'en faire le diagnostic, et de proposer une stratégie adaptée. Pour cela, l'étudiant doit être en mesure de connaître et savoir mobiliser un certain nombre d'outils fondamentaux afin de proposer une analyse fine et une réflexion stratégique cohérente.

CONTENU

1. Le diagnostic stratégique.

- A. Le diagnostic de la stratégie.
- B. Le diagnostic externe.

PESTEL.

- ✓ Opportunités/menaces de l'environnement.
- ✓ Les facteurs clés de succès.
- C. Le Diagnostic interne.
 - ✓ La chaîne de valeur de l'entreprise.
 - ✓ Forces et faiblesses.
 - ✓ La capacité stratégique de l'entreprise.

2. Le projet stratégique de l'entreprise.

- A. Les stratégies génériques.
 - ✓ Différenciation, domination par les coûts, focalisation.
 - ✓ L'Horloge stratégique.
- B. A la recherche de la rente.
 - ✓ Création et captation de valeur.
 - ✓ Océan bleu.
- C. Les modalités de croissance.
 - ✓ Croissance marchés/ croissance produits.
 - ✓ Croissance interne / croissance externe.

MÉTHODES

Le séminaire alterne les phases de présentations des concepts et des outils avec des phases de présentation et de réflexion des étudiants à partir des situations rencontrées dans leurs entreprises respectives.

3. Préconisations et mise en place de la stratégie.

- A. Organisation de l'entreprise.
- B. Prise de décisions.
- C. Culture d'entreprise et gestion du changement.

DURÉE

3 jours.

Transformation numérique.

OBJECTIFS

- ✓ Familiariser chacun avec l'outil informatique à sa disposition,
- ✓ Former rapidement aux principaux outils du gestionnaire,
- ✓ Essayer de répondre aux besoins exprimés.

CONTENU

Thèmes proposés (adaptation possible selon les besoins des auditeurs) :

- ✓ Excel,
- ✓ les bases : entrée de données, mise en forme, ...
- ✓ construction de formules, feuilles liées, noms,
- ✓ graphiques,
- ✓ formules et fonctions élaborées : tests, recherche, ...
- ✓ tableau croisé dynamique ; filtres,
- ✓ Word : connaître les fonctionnalités qui améliorent la rédaction d'un rapport (gestion des sections, styles, sommaire automatique, ...).
- ✓ PowerPoint : être capable de réaliser une présentation sommaire (incluant des images) et savoir personnaliser l'animation.

MÉTHODES

- ✓ 1 journée bloquée en salle informatique,
- ✓ Présentation des concepts par l'enseignant (vidéoprojection) et application sur poste, sur la base de mini-cas sur des thèmes liés à la gestion.

ÉVALUATION

Sans évaluation directe..

RÉFÉRENCES / BIBLIOGRAPHIE

Claude DUIGOU ; « Excel 2010 » ; éditions ENI
 Collectif ; « Excel 2010 par l'exemple » ; éditions ENI.
 C.D. Frye, F. Lemainque ; « Excel 2010 - Étape par étape » ; Microsoft Press ; 2010.

DURÉE

1 jour.

UE 2 Mesurer et contrôler 2.

Finance .

OBJECTIFS

- ✓ Permettre une compréhension simple des principales notions d'analyse financière,
- ✓ Apprécier la rentabilité d'une activité,
- ✓ Mesurer le risque lié à la solvabilité et apprécier la trésorerie.

CONTENU

A. Méthodologie du diagnostic financier :

- ✓ analyse de l'activité,
- ✓ analyse des moyens mis en oeuvre,
- ✓ analyse du financement.

Ce premier module permet une appropriation des principales notions de gestion financière dans un cadre cohérent. Il permet de poser les démarches et les concepts nécessaires à l'appréhension du fait financier dans l'entreprise. Ce module est présenté à partir de documents financiers d'une entreprise de taille comparable. Il permet la construction des principales notions des soldes intermédiaires de gestion (valeur ajoutée, Excédent brut d'exploitation, résultat et flux financiers, capital économique, BFR et trésorerie, capitaux propres et endettement).

B. Principe de choix d'investissement et mesure de rentabilité :

- ✓ principes généraux de l'investissement (analyse de la VAN),
- ✓ principales mesures de performance.

Ce deuxième module aborde plus spécifiquement l'analyse de la rentabilité de l'entreprise et plus particulièrement des projets dans une logique d'investissement. Il aborde la notion d'actualisation et la notion de risque et débouche sur l'approche de la valeur actuelle nette.

C. Principe de choix de financement et mesure de solvabilité :

- ✓ évaluation du coût des ressources,
- ✓ principales mesures de la solvabilité et de liquidité,
- ✓ vers la construction du business plan.

Ce troisième module pose les bases de la politique financière à travers ses articulations avec les moyens et avec les conséquences de l'activité. Il permet d'aborder les conséquences de ces choix tant en terme de rentabilité qu'en terme de solvabilité.

Conclusion : évaluation financière de l'activité et au-delà.

MÉTHODES

Séminaire à fort contenu méthodologique qui alternera les phases de présentations des concepts et de méthodologies avec des phases d'illustration et d'exercice permettant aux auditeurs une appropriation du contenu.

ÉVALUATION

Qcm.

DURÉE

2 jours.

Gestion de **risque client.**

OBJECTIFS

Face au risque d'insolvabilité d'un client, savoir :

- ✓ quelles précautions prendre lors de l'ouverture du compte,
- ✓ quelle attitude adopter en cas de doute sur la solvabilité,
- ✓ comment conduire un contentieux,
- ✓ comment recouvrer ses créances, et s'exercer à la prise de parole en public sur une question technique.

CONTENU

- ✓ Les informations indispensables sur le client,
- ✓ La prise de garanties contractuelles,
- ✓ Le choix de son Juge,
- ✓ La prise de mesures conservatoires,
- ✓ La recherche d'une solution amiable,
- ✓ La procédure judiciaire,
- ✓ L'exécution des décisions de Justice,
- ✓ La sauvegarde, le redressement ou la liquidation du débiteur.

MÉTHODES

Les différents thèmes sont préparés par les étudiants eux-mêmes, qui présentent le sujet à leurs camarades, répondent à leurs questions et objections,

- ✓ Après un commentaire du travail présenté, l'enseignant reprend le thème et met en lumière les points essentiels à retenir.

ÉVALUATION

- ✓ Le travail présenté,
- ✓ Le résultat obtenu à un Qcm qui intègre des questions de chaque matière, et donc de la « gestion du risque client ».

DURÉE

3 jours.

Contrôle de **gestion.**

OBJECTIFS

- ✓ Reconnaître les différentes méthodes d'analyse des coûts.
- ✓ Choisir une méthode, savoir l'utiliser et interpréter les résultats (analyser la rentabilité).
- ✓ Savoir élaborer un budget opérationnel et de trésorerie.
- ✓ Savoir analyser les écarts de coûts entre prévisions et réalisations.
- ✓ Connaître et savoir construire un tableau de bord.

CONTENU

INTRODUCTION AU CG : notions de contrôle et de performance, processus du CG, organisation en centres de responsabilité, le métier de contrôleur de gestion.

CHAPITRE 1 :

Caractéristiques des coûts et démarche générale du calcul d'un coût de revient

CHAPITRE 2 :

Les coûts complets : la méthode des centres d'analyse et A.B.C.

CHAPITRE 3 :

Les coûts partiels : coûts variables, spécifiques, seuil de rentabilité et indicateurs de risque d'exploitation (ouverture vers l'IRCF)

CHAPITRE 4 :

Le contrôle budgétaire à travers les budgets opérationnels et de trésorerie :

Des encaissements et des décaissements (approv., production, autres charges, TVA)
L'équilibrage de la trésorerie : recherche de financements

CHAPITRE 5 :

L'analyse des écarts : sur C.A. et sur charges

CHAPITRE 6 :

Les tableaux de bord et le Balanced Scorecard – Le reporting

MÉTHODES

- ✓ Chaque séance intègre la correction d'un cas de synthèse sur le chapitre précédent et l'apprentissage d'un nouveau chapitre du cours
- ✓ Utilisation de supports « résumé de cours » par chapitre s'appuyant sur un ouvrage de référence pour les apports théoriques ;
- ✓ Utilisation de documents de cas pour les applications à réaliser entre deux séances.
- ✓ Mise en ligne des supports, des cas et de leurs corrigés.

ÉVALUATION

Etude de cas

DURÉE

2 jours.

Tableaux de bords.

OBJECTIFS

- ✓ Compréhension du fonctionnement et de l'utilité d'un tableau de bord,
- ✓ Savoir créer ses propres indicateurs,
- ✓ Connaître les techniques des tableaux croisés dynamiques et des segments sur Excel.

CONTENU

- ✓ L'arbre de décision et les indicateurs,
- ✓ La création d'une base de données,
- ✓ La notion de champ sur Excel,
- ✓ Les leviers de la performance.

MÉTHODES

- ✓ Cours théorique sur les principes et les techniques,
- ✓ Exercices pratiques et mise en situation,
- ✓ Travail en sous-groupe.

ÉVALUATION

Étude de cas.

RÉFÉRENCES / BIBLIOGRAPHIE

Les tutoriels Excel.
Les autres documents seront donnés en début de cours.

DURÉE

2 jours.



UE 3 Culture **managériale** et **internationale**.

Cas de **synthèse**.

OBJECTIFS:

Définition d'une nouvelle stratégie d'entreprise après le rachat d'un entrepôt sous contrainte de crise économique

CONTENU

Le cas traité d'une problématique commerciale, logistique, ainsi que de l'adaptation du management à une situation de crise économique. Au delà de la stratégie commerciale la cas abordé la démarche de digitalisation de l'entreprise.

MÉTHODE

À partir de cas réels adaptés avec des fichiers clients le travail se fait en groupe à travers une liste de tâches à effectuer.

EVALUATION

soutenance de la stratégie de redéploiement et argumentation

Anglais.

OBJECTIFS

Développer les capacités des étudiants à s'exprimer en anglais. Il doit permettre :

- ✓ de comprendre des documents écrits ou oraux traitant du marketing des affaires,
- ✓ de s'exprimer sur ces thèmes,

CONTENU

Exercices de compréhension audio, compréhension écrite, expression orale et écrite et interaction avec le professeur et entre les étudiants.

PROGRAMME :

Travail des compétences en anglais afin de préparer les étudiants à utiliser l'anglais en milieu

ÉVALUATION

Le travail présenté à l'oral
Qcm.

DURÉE

2 jours.



UE 4 Règles, normes et démarches qualité 2.

Gestion des flux.

OBJECTIFS

- ✓ Comprendre les enjeux de la gestion efficace d'un entrepôt,
- ✓ Développer les bonnes pratiques de gestion d'un entrepôt et connaître les principaux indicateurs de performance associés,
- ✓ Acquérir une méthode d'analyse pour optimiser et améliorer le fonctionnement opérationnel de l'entrepôt,
- ✓ Elaborer un plan d'actions à mettre en oeuvre dans l'entrepôt à l'issue de la formation.

CONTENU

Jeu de la Bière : Atelier et enseignements (1/2 j.)

- ✓ Comprendre, sous une forme ludique via un jeu de rôle, le fonctionnement, l'interdépendance Commerce <-> logistique et les enjeux d'une chaîne logistique,
- ✓ Identifier les leviers d'actions de chacun des maillons de la chaîne pour satisfaire le client final, en l'occurrence le consommateur.

Positionnement de l'entrepôt dans l'entreprise : les enjeux

Les principales fonctions de l'entrepôt : les bonnes pratiques existantes :

- ✓ référentiel et données de base (fiche fournisseur, fiche client, fiche produit, focussur les données logistiques),
- ✓ gestion des emplacements en entrepôt,
- ✓ gestion des commandes aux fournisseurs,
- ✓ réception / Stockage,
- ✓ gestion des commandes clients, Préparation / Chargement et expéditions,
- ✓ gestion et analyse des stocks,
- ✓ traçabilité & Développement durable.

KPIs : Les principaux indicateurs de mesure de la performance de l'entrepôt

Rôle du stock et comment le maîtriser ?

- ✓ Analyse ABC,
- ✓ Couvertures de stock / stocks dormants ou morts.

Techniques de gestion des approvisionnements

- ✓ Les principales méthodes de gestion (quantité et fréquence),
- ✓ Exemples concrets de stratégies d'approvisionnement,
- ✓ Le stock de sécurité,
- ✓ Comment appréhender le bon compromis coût / service ?
- ✓ Comment améliorer la gestion de son entrepôt ?
- ✓ Cartographie des processus en entrepôt,
- ✓ Comment réaliser et maintenir un plan d'action ?
- ✓ Techniques de recherche, de choix et de mise en place des actions d'amélioration,
- ✓ Méthode pour trouver des actions anti-gaspillage

MÉTHODES

- ✓ Cours théoriques,
- ✓ Exercices pratiques.

ÉVALUATION

Qcm.

DURÉE

2 jours.

Gestion de projets.

OBJECTIFS

Face au risque d'insolvabilité d'un client, savoir :

- ✓ Comprendre les particularités d'un projet et ses différentes phases,
- ✓ S'approprier les outils de la gestion de projet qu'ils soient organisationnels (Pert, Gantt, gestion des risques, CR de réunion...), financiers (évaluation des investissements, coutenance) ou d'aide à la résolution de problème (brainstorming, analyse fonctionnelle),
- ✓ Pouvoir transposer la méthodologie de gestion de projet à des actions professionnelles quotidiennes.

CONTENU

Introduction

Historique de la gestion de projet. Définition des principaux termes Typologies de projets. Les acteurs de la gestion de projet Les grandes phases d'un projet.

Chapitre 1

La conception d'un projet : définition de besoins, préétudes, méthodes d'évaluation du cout du projet, choix des investissements.

Chapitre 2

La préparation / planification du projet : WBS, OBS, PBS, PERT et Gantt.

Chapitre 3

L'exécution du projet : suivi de l'avancement et coutenance.

Chapitre 4

La cloture du projet : l'archivage, le retour d'expérience.

Chapitre 5

Les outils de la gestion de projet : QQOQCP, Analyse fonctionnelle, Brainstorming, Ishikawa.

Chapitre 6

La composante managériale de la gestion de projets : les 20 critères d'échecs d'un projet. Conclusion : Autres méthodes : retour d'expérience sur quelques cas concrets.

MÉTHODES

- ✓ Utilisation d'un support de cours (ppt),
- ✓ TD d'applications à chaque chapitre.

RÉFÉRENCES/BIBLIOGRAPHIE

A guide to the project management body of knowledge, fourth edition, PMI eds, 2009, ISBN 1933890517.

Le dictionnaire du management de projet, AFITEP, 2010 ISBN : 2124843516.

DURÉE

2 jours.

Processus de décision.

OBJECTIFS

Ce module a pour objectif d'aider les étudiants à mieux comprendre leur processus de décision et à mettre en place un système décisionnel intégrant plus de rationalité et donc une meilleure maîtrise.

CONTENU

Nous prenons plus de 1000 décisions par jour et pourtant nous ne connaissons que très rarement le processus de décision qui nous amène à trancher. Nous allons disséquer au cours de ce module les différentes étapes à suivre pour maîtriser sa décision et pour éviter les biais cognitifs qui pourraient l'affecter. Une approche théorique des grands modèles sera menée en parallèle d'une situation réelle rencontrée en entreprise.

MÉTHODES

Une étude de cas sur une situation concrète servira de fil rouge à l'analyse du processus de décision.

Les étudiants auront à prendre et à justifier une décision impliquant la gestion d'une équipe de vente et la stratégie de l'entreprise.

Un travail sur une base de données sera demandé et un travail sur ordinateur (excel) sera à rendre.

Chaque étudiant aura à expliquer son cheminement décisionnel, à en mesurer les conséquences positives et négatives sur l'entreprise.

ÉVALUATION

Qcm,
Etude de cas.

RÉFÉRENCES

Des films seront proposés aux étudiants lors du module.

Des ouvrages sur le processus de décision seront proposés pour lecture ultérieure d'approfondissement.

DURÉE

2 jours.

La responsabilité sociétale des entreprises : monde en transition.

OBJECTIFS

- ✓ Comprendre les enjeux des transitions – notamment environnementales - en cours.
- ✓ Appréhender les attentes de la société vis-à-vis des acteurs économiques.
- ✓ Permettre une réflexion sur l'accompagnement du changement.

CONTENU

A. Le changement climatique

Le séminaire débutera par un module d'animation permettant aux participants de découvrir, comprendre et maîtriser les enjeux du changement climatique global. Sous forme d'activité ludique, la méthode utilisée permet une véritable immersion dans les études et conclusion du GIEC (Groupe d'Experts Intergouvernemental sur l'Évolution du Climat – ONU).

B. Notre ère : l'Anthropocène

Ce deuxième module aborde l'état du monde de façon plus théorique en recourant au concept d'anthropocène. 4 archétypes théoriques qui illustrent la réaction des groupes sociaux aux transitions en cours seront débattus avec les participants. La place des entreprises sera tout particulièrement envisagée.

C. Vers l'économie circulaire

La présentation de ce qu'est l'économie circulaire et de sa place dans un monde en transition s'accompagnera de nombreux exemples issus du secteur des boissons

choisis en fonction de l'origine des participants (brasseurs, distributeurs CHD etc.).

Des cas concrets seront ainsi abordés et cette dernière partie laissera la place à la formulation de pistes d'action adaptées à l'activité professionnelle de chacun.

MÉTHODES

Une intervention qui met l'accent sur la réflexion tout en engageant les participants, de façon plus pratique, dans des animations et exercices spécifiques.

ÉVALUATION

Qcm.

DURÉE

2 jours.



UE 5 Démarche scientifique d'intervention.

Observer et mesurer.

OBJECTIFS

Il s'agit dans ce cours de présenter la méthodologie ainsi que les outils propres à la démarche scientifique permettant d'observer de mesurer des éléments de la réalité afin de pouvoir en tirer des résultats généralisables et/ou corroborer ou non des hypothèses théoriques.

CONTENU

Introduction : la démarche scientifique, qu'est-ce que c'est ?

Partie 1. Collecter des données pour observer

- 1.1. L'inférence statistique et l'échantillonnage
- 1.2. MÉTHODES de collecte de données
 - 1.2.1. MÉTHODES qualitatives
 - 1.2.2. MÉTHODES quantitatives
- 1.3. Savoir représenter les données

Partie 2. Mesurer à travers des données

- 2.1. Statistiques descriptives
- 2.2. Statistiques multivariées
- 2.3. Outils de mesure avancés

MÉTHODES

- ✓ Apports théoriques et conceptuels
- ✓ Etudes de cas et applications pratiques
- ✓ Travail sur plusieurs jeux de données

ÉVALUATION

Dossier

DURÉE

4 jours.



UE 6 Comportements et postures au travail 2.



Pilotage de soi.

OBJECTIFS

L'objectif du programme est de donner à la fois un cadre conceptuel à l'activité managériale, ainsi que des outils et techniques pratiques susceptibles d'être appliqués immédiatement sur le terrain par ceux des participants qui ont une équipe à gérer. L'aller et le retour entre la théorie et la pratique sera permanent pendant la durée du module afin que les participants acquièrent réellement de nouvelles compétences et puissent en faire usage.

La formation concilie une approche qui relie l'individu, la dynamique de son équipe et sa situation dans l'organisation.

Le management est défini comme un métier qui opère selon deux axes : celui des hommes et celui de l'organisation mais aussi deux temps : le court terme et le moyen et long terme. Se définissent ainsi le management stratégique et le management opérationnel ou de proximité.

Les étudiants DISTECH + seront ainsi amenés à traiter de leur situation de manager au regard de 3 grands thèmes :

- ✓ le manager : prendre conscience de son style de manager dans le cadre de ses responsabilités. Rôles et activités,
- ✓ la gestion d'une équipe : 2 axes seront abordés. Le Team Management sous l'angle de la complémentarité pour une équipe performante à partir de son propre style de manager. La dynamique de l'équipe : les mécanismes de collaboration et coopération,
- ✓ la gestion des conflits : tout groupe génère ses conflits. Le conflit présente des aspects positifs et négatifs...

PROGRAMME

Thème 1 : « La gestion d'une équipe »

Objectifs

Permettre à l'étudiant DISTECH + la juste appréciation de la marge de manœuvre dont il dispose au sein de l'organisation pour rendre son équipe plus efficace, exploiter de façon constructive les complémentarités et mettre en œuvre une dynamique positive et mobilisante.

CONTENUS

Séquence 1 : « Le Team Management »

Le module permet de transformer les différences personnelles au profit de la complémentarité de l'équipe.

Qui dit "travail d'équipe efficace" dit aussi utilisation optimale des qualités propres à chacun des membres de l'équipe. Cet objectif est réalisable à la condition que les membres de l'équipe utilisent leurs qualités et faiblesses de façon constructive et délibérée pour communiquer mais aussi résoudre les problèmes, élaborer des décisions ou organiser l'équipe.

Séquence 2 « La dynamique d'une équipe »

L'objectif de ce module est d'amener les participants à comprendre les stades de développement d'une équipe et les différentes modes de coopération entre ses membres. Les participants font l'expérience de différents exercices leur permettant de poser les bases de nouveaux modes de travail plus coopératifs. Le groupe sera amené à faire un travail de partage des représentations permettant de faire des apprentissages sur les points suivants : comment développer les résultats de son équipe, comment

donner de l'énergie à ses collaborateurs, comment renforcer leur confiance en soi, comment développer leur compétence et comment déléguer.

Thème 2 : « La gestion des conflits »

Objectifs

L'objectif global de ce module est d'apprendre aux participants à réguler et à résoudre les conflits au sein d'une équipe. Le travail vise le développement des aptitudes managériales suivantes :

- ✓ accepter la présence des conflits pour mieux les surmonter,
- ✓ comprendre le rôle du leader lors de conflits au sein de l'équipe,
- ✓ développer un environnement propice à une saine gestion des conflits,
- ✓ adopter un comportement approprié selon le type de conflit auquel on fait face,
- ✓ améliorer sa crédibilité afin de bien gérer les conflits au quotidien.

CONTENUS

- ✓ Les fondamentaux des conflits : Sources du conflit; Aspects constructifs et destructifs des conflits; Types de conflits; Réactions et stratégies face aux conflits; Etapes du conflit.
- ✓ La gestion des conflits : Attitudes, Divergences, Tensions, Blocages, Conflits ouverts.

MÉTHODES

- ✓ Exposés et exercices interactifs,
- ✓ Études de cas tirées de l'expérience des participants.

ÉVALUATION

Qcm,
Étude de cas.

DURÉE

2 jours.

Gestion d'une équipe de vente.

Les managers ont parfois des difficultés à mobiliser certains collaborateurs vers la réussite des objectifs de l'équipe et des tensions s'installent.

OBJECTIFS

A l'issue de cette «formation» les managers seront en mesure de :

- ✓ mener un entretien d'embauche,
- ✓ préparer un programme d'accueil dans leur entreprise pour un jeune embauché,
- ✓ d'organiser et mener des tournées d'accompagnement,
- ✓ de mener des entretiens de fixation d'objectif et d'évaluation,
- ✓ d'identifier les styles de management,
- ✓ d'utiliser ces styles en fonctions des compétences et motivations de leurs collaborateurs et ce pour chaque tâche ou mission spécifique,
- ✓ comprendre les motivations des collaborateurs,
- ✓ mener des entretiens de félicitations, recadrage, résolution de problème.

CONTENU

Étape de 2 jours

1. Le rôle du manager motivant.
2. Les motivations.

3. La motivation : les sources de motivation de mes collaborateurs.
4. La compétence : identifier les zones d'amélioration et se fixer des plans d'actions.
5. Entretiens recrutement.
6. Créer un programme d'accueil du jeune embauché.
7. Mener des tournées d'accompagnement terrain mobilisante et de progression savoir débriefer un entretien de vente en s'appuyant sur la méthode de vente.
8. Évaluer et fixer des objectifs.

MÉTHODES

- ✓ Inductive, participative,
- ✓ Exercices, mises en situation.

ÉVALUATION

Qcm.

DURÉE

2 jours.

Pilotage du changement

OBJECTIFS

- ✓ Appréhender l'ensemble de la problématique du changement et ce dans une perspective stratégique, au service de la performance organisationnelle.
- ✓ (Re)découvrir autrement les méthodes et outils classiques « éprouvés ».
- ✓ Découvrir des méthodes et outils d'analyse plus récents et « prometteurs » (organisation ambidextre, knowing management...).

CONTENU

Jour 1

Problématique et typologies du changement.
Formule du changement réussi.
Résistances au changement.

Remise d'une mini-étude de cas pour lecture et préparation intersession.

Jour 2

Conduite du changement.
Changement, structure et organisation.
Changement et apprentissage.

Finalisation et remise de la mini étude de cas.

MÉTHODES

Chaque jour est découpé en séquences 1h30- 2h comprenant systématiquement :

- ✓ échanges / expériences et questions des participants,
- ✓ rapide présentation des concepts fondamentaux,
- ✓ présentation des méthodes et outils classiques « éprouvés »,
- ✓ présentation des méthodes et outils récents « prometteurs »,
- ✓ exercice d'application (soit mini étude de cas, analyse doc ou video, jeux de rôles...).

L'évaluation est effectuée sur la base d'une mini étude de cas réalisée par des groupes de 4-5 étudiants max.

BIBLIOGRAPHIE

Meir et Schier (2013), Management du changement, Dunod. Kotter (2013), Leading Change, Harvard Business Review Press.

ÉVALUATION

Qcm,
Etude de cas.

DURÉE

2 jours.

Dynamique de groupe.

OBJECTIFS

Établir en amont d'une formation pragmatique de 9 semaines, un climat propice à la cohésion et à la dynamique de groupe, de responsables commerciaux de la distribution qui accéderont à des fonctions de direction et de management. Il convient également de mener les participants à :

- ✓ gagner en présence et en authenticité dans les relations interpersonnelles,
- ✓ développer des relations créatives avec soi-même et avec les autres dans la dynamique de communication,
- ✓ prendre conscience de leurs motivations et de leurs capacités à participer, agir et réagir dans un travail d'équipe.

CONTENU

L'intervention se déroulera sur deux journées abordant les différents aspects théoriques nécessaires et s'appuyant sur de nombreuses expérimentations pratiques permettant :

- ✓ un travail sur la personne et sur ses ressources comportementales (corps, voix, dynamisme, expressivité, patrimoine émotionnel),
- ✓ un travail sur l'image et l'expression de soi (s'affirmer, entrer en scène, créer l'action à travers un comportement expressif, improviser, etc.),
- ✓ un travail sur les qualités relationnelles en situation de communication (écoute, adaptation, flexibilité, esprit d'initiative, force de motivation et de proposition).

Ces deux journées d'intervention peuvent s'articuler autour de quatre thèmes (un thème par demi-journée) :

1) la structuration de l'expression et les moyens de l'influence.

À partir de différentes clés théoriques, des exercices pratiques seront réalisés du type interviews croisées de présentation des participants, prise de parole, formulation du message, jeux de négociation, etc. Les apports de la PNL (programmation neurolinguistique) enrichiront cette première étape.

2) Comment créer et maîtriser une dynamique de réunion ?

Tout manager doit maîtriser la préparation et la conduite de différents types de réunion.

Chaque participant sera à la fois mis en position d'émetteur et de récepteur d'information et par voie de conséquence de communicant. Il sera à même de préparer et conduire différents types de réunions en préservant à la fois l'ambiance et l'efficacité.

(Morphologie des différents types de réunions, dynamique d'équipe, choix des meilleurs types de communication, structure des réunions : environnement, objectifs, contraintes, déroulement, repérage des mécanismes bloquants et ceux qui font agir, affirmation de soi, gestion de la contestation).

3) Quel type de manager suis-je ?

Mise en situation des participants notamment par l'intermédiaire de jeux de rôles. Ils cerneront concrètement par l'analyse de leur image le mode de management auquel ils peuvent se rattacher (management autoritaire, participatif, etc.) et mesurer individuellement et collectivement les avantages et les perversités de chaque système. Les participants évalueront également toute la complexité d'être leader dans un groupe.

4) Le groupe de projet

A l'issue des 3 précédents modules, le recours à la vidéo apportera un dernier enrichissement.

Les participants devront développer un projet (par exemple simuler une négociation avec un client ou un fournisseur, gérer un conflit au sein d'une équipe ou encore une réunion destinée à motiver la force de vente, etc.), ceci sous l'objectif de la caméra.

Ils seront beaucoup plus à l'aise dans ce type d'exercice ayant déjà pris leurs repères au sein du collectif. Ils devront patiemment déterminer les clés pour fédérer un groupe autour d'une mission précise et cerner les qualités à développer pour devenir en son sein un catalyseur de projet.

MÉTHODES

De manière générale, la pédagogie sera interactive, fondée sur la découverte, l'utilisation d'outils de compréhension et sur la réalisation d'exercices pratiques ;

Elle s'appuiera sur des apports théoriques issus de diverses écoles (PNL (Programmation Neurolinguistique), Durkheim, Ecole de Palo Alto...) et sur des techniques d'animation et d'échanges.

En particulier les exercices seront individuels et en groupes selon une progression définie par l'animateur et intégreront des jeux de rôle et des débats sur séquences vidéo ;

Des fiches pédagogiques seront remises à l'issue de l'intervention.

BIBLIOGRAPHIE

« La dynamique des Groupes » : Que-sais-je ? - Jean Maisonneuve - Poche au PUF - 15e édition 2010 ; « La dynamique des Groupes » : Roger Mucchielli - ESF éditeur 19e édition 2008 ; « La dynamique des Groupes » : Jean-Marie Aubry - Editions de L'Homme 2005.

« La conduite des réunions » : Roger Mucchielli - Collection Formation Permanente ESF éditeur 2011 ; « Guide pratique à la conduite de réunion » : Sylvie Lainé - Editions Demos 2010 ;

« La conduite de réunion » : Dominique Gany - Collection Pocket Management Edi Pro 2009.

DURÉE

2 jours.



UE 7 Solution et gestion 2.

Droit social.

OBJECTIFS

Les thèmes ici présentés ont été choisis en raison de la place importante qu'ils tiennent dans le contentieux devant les conseils des prud'hommes. L'objectif de ce cours sera d'enseigner les règles et techniques juridiques essentielles permettant d'échapper au procès, en évitant les erreurs les plus souvent commises dans la gestion juridique du personnel. L'objectif affiché nous conduira à adopter une approche très pratique des thèmes abordés.

Après un rapide exposé des règles applicables à chaque question, il sera présenté des contentieux réels (et les solutions qui leur ont été apportées par les juges d'appel ou de cassation) à travers l'analyse de nombreuses décisions de justice.

CONTENU

Introduction

- ✓ Qu'est-ce que le droit du travail ?
- ✓ A quoi sert le droit du travail.
- ✓ Des risques judiciaires de ne pas le respecter.

1ère partie - La convention collective FNB

Paragraphe unique. Lire la convention collective FNB.

A. Qu'est-ce qu'une convention collective ?

B. Sur quelques spécificités de la convention collective FNB

C. Articulation avec la loi et les autres sources (contrat de travail, convention d'entreprise, usage, règlement intérieur)

2e partie - Le contrat de travail

I. Les clauses « problématiques » du contrat de travail.

A. La clause de non concurrence.

B. La clause d'objectif / de résultat.

C. La clause de mobilité.

D. La clause d'exclusivité.

II. Modification du contrat de travail.

A. La distinction entre modification du contrat et changement des conditions de travail.

B. Le cas particulier de la modification du salaire :

1. Les sources du salaire.

2. L'interdiction des clauses de variabilité (en matière de rémunération).

III. La rupture du contrat de travail.

A. Mener à bien un licenciement pour motif personnel.

B. Les principales difficultés du licenciement pour motif économique.

C. Les autres modes de rupture :

1. La démission.

2. La prise d'acte de la rupture.

3. La rupture conventionnelle.

D. La transaction : avantages et inconvénients.

3e partie - Santé et sécurité dans l'entreprise

I. La sécurité dans l'entreprise : quelles responsabilités pour l'employeur ?

A. La responsabilité pénale du chef d'entreprise et de l'entreprise :

1. Principe.

2. La clause de délégation de pouvoir.

B. La responsabilité civile de l'employeur.

C. Les acteurs de prévention.

D. Les « nouveaux risques » : stress et risques psychosociaux.

E. Focus sur l'état d'ébriété du salarié.

MÉTHODES

Cours didactiques + études de cas.

ÉVALUATION

Qcm,

Etude de cas.

DURÉE

2 jours.

Droit de la distribution.

OBJECTIFS

Connaître les différentes implications juridiques, et les limites de responsabilité inhérentes aux décisions de gestion prises par l'entreprise ou ses salariés. Approfondir le cadre contractuel de la distribution des boissons.

CONTENU

1 . L'assistance et le conseil dans la distribution de boissons.

A. Droit de la consommation :

- ✓ publicité pour l'alcool,
- ✓ actions promotionnelles sur les prix.

B. Publicités trompeuses et comparatives - primes et loteries

C. Droit de la concurrence :

- ✓ facturation,
- ✓ délais de paiement, revente à perte,
- ✓ prix imposés.

D. La gestion du risque client :

- ✓ impayés et recouvrement rapide des créances,
- ✓ impayés et cessation des paiements du client, les actions en justice.

2 . L'aspect contractuel des contrats de boissons :

- ✓ négociation et conclusion des contrats,
- ✓ conditions générales de vente : contenu et communication,
- ✓ conditions particulières de vente.

3 . L'aspect concurrentiel des contrats de boissons.

L'approvisionnement exclusif en droit de la concurrence :

- ✓ règles de droit interne,
- ✓ règles de droit communautaire,
- ✓ techniques de négociation.

MÉTHODES

- ✓ cours didactiques
- ✓ études de cas

DURÉE

2 jours.

Marketing digital.

OBJECTIFS

Développer les outils techniques du marketing digital :

- ✓ Pratiquer le marketing et la communication digitale à travers des cas pratiques et la réalisation d'une recommandation.
- ✓ Maîtriser le métier d'un social media manager, son rôle et ses missions à travers la maîtrise des outils digitaux

CONTENU

- ✓ Concepts de base : Digitalisation Vs Numérisation les stratégies digitales
- ✓ Content Marketing
- ✓ Plan Marketing Digital : Ligne éditoriale et calendrier éditorial
- ✓ Social media

MÉTHODES

Présentation et explication des concepts de base

- ✓ Application pratiques sur des plateformes et des logiciels
- ✓ Etudes de cas
- ✓ Des exercices

ÉVALUATION

Qcm,
Etude de cas.

DURÉE

2 jours.



UE 8 Professionnalisation / Mémoire.

Ateliers d'analyse de pratique professionnelle.

OBJECTIFS

Il s'agit dans ce cours de faire venir de nombreux intervenants du secteur afin qu'ils présentent leurs métiers, leurs pratiques, leurs visions du secteur et qu'ils le partagent avec l'ensemble des étudiants. Il s'agit de susciter des échanges entre professionnels du secteur et les étudiants à travers la présentation d'entreprises, métiers, tendances, visions, etc.

CONTENU

- ✓ Présentations d'industriels du secteur des boissons
- ✓ Présentations de distributeurs du secteur des boissons
- ✓ Présentations d'acteurs institutionnels du secteur des boissons

MÉTHODE

Échange direct entre l'intervenant et les étudiants

ÉVALUATION

Qcm.

DURÉE

4 jours.

Mémoire.

OBJECTIFS

L'objectif de ce cours est de donner des bases solides en termes de méthodologie afin d'aider les étudiants dans leurs travaux universitaires, notamment le mémoire de stage ;

- ✓ Savoir trouver, analyser et exploiter de l'information;
- ✓ Savoir organiser le compte rendu de son travail.

CONTENU

Le choix du sujet (ou de la mission) est libre, mais à définir en accord avec l'entreprise et surtout en fonction de l'évolution ou réorientation professionnelle envisagée.

Dans tous les cas, le sujet doit correspondre à un problème de gestion (une difficulté, une interrogation, un enjeu, un défi...) qui se pose à l'organisation ou à l'un de ses départements ou services. Cela conduit dans un premier temps à poser une problématique.

Le mémoire comporte toujours 6 éléments de base :

- i) Une introduction (le sujet / la mission)
- ii) La présentation de l'organisation et du service
- iii) La problématique et la méthodologie
- iv) Les résultats
- v) les recommandations (portée des résultats)
- vi) la conclusion (valorise le travail effectué)

Retroplanning :

CHAPITRE 1

Travail sur la problématique et le plan

CHAPITRE 2

Recherche d'informations bibliographiques

MÉTHODE

Suivi individualisé par un enseignant du diplôme

ÉVALUATION

Soutenance devant un jury

MODALITÉS CONTRÔLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES M3C – MASTERS.

Les présentes règles générales de contrôle des connaissances s'inscrivent dans le cadre réglementaire national défini par les textes suivants :

- ✓ Articles D. 611-1 à D. 611-6 du code de l'éducation relatifs à l'application au système français d'enseignement supérieur
- ✓ de la construction de l'Espace européen de l'enseignement supérieur.
- ✓ Arrêté du 25 avril 2002 relatif au diplôme national de master.
- ✓ Arrêté du 22 janvier 2014 fixant le cadre national des formations conduisant à la délivrance des diplômes nationaux de licence, licence professionnelle et de master.

Elles respectent également le cadrage défini par le Conseil de la formation de l'Université de Lorraine.

I - INSCRIPTION

L'inscription administrative est annuelle et obligatoire. L'inscription pédagogique est obligatoire pour passer les examens correspondants. Une inscription pédagogique implique de passer les examens correspondants.

II - CRÉDITS EUROPÉENS

Les crédits européens représentent le volume de travail fourni ou à fournir par un étudiant pour une Unité d'Enseignement. Ce volume comporte les cours magistraux, travaux dirigés et pratiques, stages, séminaires et travaux personnels de l'étudiant, ainsi que les examens.

Les crédits européens sont affectés aux UE (Unité d'Enseignement) et éventuellement aux EC (Elément Constitutif). Toute affectation de crédits

à un élément constitutif rend l'EC capitalisable.

Les crédits sont transférables dans un autre parcours ou une autre mention.

Le Master est structuré en 4 semestres et deux niveaux M1 et M2. Il est organisé, dans le cadre de domaines, de mentions et de parcours types, en orientations dont l'unité de base constitutive est l'unité d'enseignement (UE). Chaque semestre d'études compte pour 30 crédits. Le Master est validé par l'obtention de 120 crédits européens.

III - NATURE DES ENSEIGNEMENT

- ✓ **Unité d'Enseignement (UE)** : elle porte des crédits européens. Elle est capitalisable. Elle peut être obligatoire ou optionnelle.
- ✓ **Elément Constitutif (EC)** : Les EC constituent l'UE. L'EC peut porter des crédits européens, auquel cas il est capitalisable. Lorsqu'un EC porte des crédits au sein d'une UE, tous les EC de l'UE doivent en porter pour un total égal au nombre de crédits de l'UE.
- ✓ **Matière** : Les matières composent un EC. La matière ne porte pas de crédits européens. Elle n'est pas capitalisable.

IV - REPORT, CONSERVATION, CAPITALISATION

- ✓ **Report** : les notes supérieures ou égales à 10/20 obtenues à un EC dans des UE non acquises sont reportées en deuxième session. Cela signifie que l'EC sur lequel porte cette note ne sera pas repassé en 2ème session. En cas de seconde session, les notes obtenues lors de cette 2ème

session remplacent celles de la 1ère session dans le calcul des EC, UE, semestres et de l'année.

- ✓ **Conservation** : les notes supérieures ou égales à 10/20 obtenues à des EC dans des UE non acquises ne peuvent être conservées d'une année universitaire sur l'autre. Sauf pour les enseignements de langues assurés par le Lansad, pour lesquels la conservation est établie pour une durée d'un an.
- ✓ **Capitalisation** : la capitalisation concerne la note ET le résultat. Une UE validée (ou un EC validé qui porte des crédits) est définitivement acquise, capitalisable et transférable dans un autre parcours de formation.

V - VALIDATION ET COMPENSATION

La compensation est semestrielle. Il n'y a pas de compensation annuelle. L'UE stage ne peut ni compenser, ni être compensée en M2 quelle que soit la mention de master.

Sous réserve de l'existence de « notes planchers » (cf. paragraphe concerné), les règles suivantes s'appliquent :

Un EC est validé lorsque la note obtenue, par un examen ou une moyenne de plusieurs examens affectés de coefficients, est supérieure ou égale à 10/20.

Tous les enseignements n'ont pas vocation à être évalués, l'évaluation peut se situer uniquement au niveau de l'UE.

Une UE est validée lorsque la note obtenue ou la moyenne pondérée des notes obtenues est supérieure ou égale à 10/20. Le résultat calculé peut alors être :

- ✓ ADM si la note obtenue est > ou = à 10/20
- ✓ AJ si la note obtenue est < à 10/20 et que le semestre n'est pas validé : les ECTS à l'UE ne sont pas attribués.
- ✓ DEF en cas d'absence (voir paragraphe Absences)

Un semestre est validé lorsque la note obtenue

à ce semestre est supérieure ou égale à 10/20.

La note d'un semestre est obtenue en calculant une moyenne des UE qui le constituent, affectées de leurs coefficients.

Le semestre peut être validé :

- ✓ **sans compensation** entre les UE qui le composent, c'est-à-dire que toutes les UE du semestre sont validées avec chacune une note supérieure ou égale à 10/20.
- ✓ **par compensation** entre les UE qui le composent, c'est-à-dire que certaines UE ne sont pas validées avec une note égale ou supérieure à 10/20, mais la moyenne des UE du semestre affectées de leurs coefficients est supérieure ou égale à 10/20.

Le résultat calculé peut alors être :

- ✓ **ADM** si la note obtenue est > ou = à 10/20
- ✓ **AJ** si la note obtenue est < à 10/20
- ✓ **DEF** en cas d'absence (voir paragraphe Absences)

Des BCC dits « caractéristiques » peuvent être définis au sein de chaque semestre du diplôme. Ainsi, ces BCC caractéristiques devront impérativement être validés dans des conditions précisées dans les M3C spécifiques de chaque diplôme, pour que l'année puisse être validée. En cas d'échec l'étudiant sera ajourné, et selon les modalités prévues, bénéficiera d'une 2ème session aux UE le composant. A l'issue, un ajournement à l'année est possible.

Un BCC peut comporter des enseignements ou activités qui ne font pas l'objet d'une 2ème session

(par exemple BCC composé d'un stage et d'un projet tutoré).

La compensation est donc appliquée :

- ✓ au sein de l'UE, entre les différents EC ou entre les différentes épreuves de l'UE ;
- ✓ au sein du semestre, entre les différentes UE du semestre.
- ✓

VI - EXAMENS

Les aptitudes et l'acquisition des connaissances

sont appréciées par un contrôle continu et régulier et/ou par un examen terminal. Deux sessions de contrôle des connaissances sont organisées pour les enseignements théoriques, en M1 et en M2 sauf dans le cadre d'un contrôle continu. La seconde session se déroule soit directement à l'issue du semestre, soit en juin-juillet. Pour les filières à stage obligatoire ou celles à mémoire lourd, le jury peut aussi se réunir en septembre.

A l'issue de la première session, lorsqu'un étudiant n'a pas validé son année (ajourné ou défaillant), une seconde session est organisée. Dès lors, au sein de chaque semestre non validé (ajourné ou défaillant), l'étudiant doit se présenter aux épreuves relatives à tous les EC non validés et non reportés au sein de chaque Unité.

- Natures et types d'épreuves

Les épreuves de contrôle des connaissances peuvent être de **nature** différente au sein d'une UE, ou d'un EC : examen écrit, examen oral, travaux pratiques...

On peut également décomposer chaque nature d'épreuve (et notamment les épreuves écrites) selon les **types** qu'ils peuvent prendre :

- ✓ Examen écrit : QCM, commentaire, analyse bibliographique, rapport ...
- ✓ Examen oral : soutenance d'un rapport, exposé, interrogation ...

Les modalités de contrôle des connaissances (nombre, nature, type et durée des épreuves) doivent être identiques pour un même enseignement dispensé sur plusieurs sites.

Modes de contrôle

1-Principe du contrôle terminal :

Dès lors que l'évaluation d'un enseignement (EC ou UE) ne fait l'objet que d'une seule épreuve, alors celui-ci est appelé **Contrôle Terminal**.

Il peut être effectué sous forme d'examen écrit ou oral, compte rendu, devoir à remettre à l'enseignant, exposé...

La date, l'heure, le lieu de l'épreuve en contrôle terminal doivent faire l'objet d'un affichage (web ou physique) 15 jours avant l'épreuve aux étudiants concernés.

Le contrôle terminal implique une 2ème session d'évaluation.

2- Principe du Contrôle Continu :

Dès lors que l'évaluation d'une **UE** fait l'objet d'au moins 2 épreuves, alors celui-ci est appelé **Contrôle Continu**.

Le contrôle continu peut être effectué sous forme d'examen écrit ou oral, compte rendu, devoir à remettre à l'enseignant, exposé...

Une épreuve de contrôle continu ne fait pas l'objet de convocation si elle a lieu pendant une heure d'enseignement.

La date, l'heure, le lieu de l'épreuve de contrôle continu qui se déroule en dehors d'une heure d'enseignement doit faire l'objet d'un affichage (web ou physique) 15 jours avant les épreuves.

Tous les étudiants qui suivent un même enseignement doivent être évalués par le même nombre d'épreuves.

L'évaluation continue doit permettre à l'équipe pédagogique d'attester que l'étudiant maîtrise les connaissances et compétences visées dans une UE. Elle n'a pas nécessairement pour objectif d'évaluer tous les contenus pédagogiques d'une UE. La répartition régulière des évaluations peut être garantie par le recours systématique à des créneaux hebdomadaires identifiés dans l'emploi du temps.

Des aménagements ou des dérogations sont accordés au profit des étudiants à statut particulier (voir Modalités spécifiques et régimes spéciaux).

Chaque évaluation doit être corrigée dans un délai raisonnable, et en tout état de cause avant l'évaluation suivante du même enseignement. Elle fait l'objet d'une correction selon des modalités laissées à l'appréciation des enseignants. Le corrigé renforce la dimension formative de l'enseignement. En particulier, il est remis en perspective par rapport aux attendus (connaissances et compétences) de l'enseignement.

Le contrôle continu n'implique pas nécessairement une 2ème session d'évaluation.

Deuxième session dans le cadre du contrôle terminal et continu (évaluation organisée après la publication des résultats de l'évaluation initiale) :

Sauf report ou conservation, tous les EC au sein des UEs non validées d'un semestre non

validé d'une année non validée font l'objet d'une seconde session. La seconde session peut consister en un regroupement d'épreuves au sein d'une même évaluation de synthèse. Dans ce cas, cette évaluation devra se situer au niveau de l'UE.

Les épreuves suivantes peuvent éventuellement ne faire l'objet que d'une seule et unique session et ne pas être incluses dans l'épreuve de synthèse de 2ème session :

- ✓ note de travaux dirigés quand les conditions matérielles nécessaires au bon déroulement de l'examen ne peuvent être à nouveau réunies
- ✓ note de soutenance d'un rapport qui porte sur une sortie de terrain, un stage, etc. ...

Notes obtenues en deuxième session :

Lorsqu'un étudiant est amené à composer en deuxième session (semestres, année non validée en première session), alors les notes obtenues lors de cette deuxième session remplacent dans le calcul de la moyenne finale de 2ème session des EC, UE, semestres et de l'année, les notes aux EC, UE, semestres et année attribuées en première session.

VII - GESTION DES ABSENCES AUX ÉPREUVES

- Absence justifiée : l'étudiant doit justifier son absence auprès de la scolarité dans les 8 jours qui suivent la tenue de l'épreuve. Au-delà son absence sera considérée comme injustifiée. Le responsable de la formation a compétence pour apprécier la recevabilité du justificatif de l'absence.

En contrôle terminal : la mention ABJ sera portée sur le relevé de notes à l'épreuve concernée et le calcul entraîne la défaillance (DEF) à l'UE.

Pour une absence justifiée qui revêt un caractère exceptionnel lors d'un contrôle ou examen terminal, le président du jury peut décider d'un aménagement particulier au vu des justificatifs transmis avant la date de délibération du jury.

En contrôle continu : en cas d'absence justifiée, il est organisé de façon préférentielle un contrôle de substitution. Ce contrôle de substitution est proposé par l'enseignant responsable de

l'épreuve initiale, selon des modalités qui peuvent être différentes. Si ce contrôle ne peut avoir lieu, la mention ABJ sera portée sur le relevé de notes à l'épreuve concernée et la note sera neutralisée dans le calcul de la moyenne de l'UE, du semestre. La neutralisation intervient si et seulement si le coefficient de cette épreuve est strictement inférieur à celui de l'autre épreuve de contrôle ou à la somme des coefficients des autres épreuves si plusieurs contrôles. Dans le cas contraire, la mention ABJ est portée sur le relevé de notes et le calcul entraîne la défaillance (DEF) à l'UE.

Dans le cas du contrôle terminal ou du contrôle continu non intégral, l'étudiant conserve la possibilité de se présenter en deuxième session.

- Absence injustifiée :

Quel que soit le mode de contrôle (continu, terminal), la mention ABI (Absence Injustifiée) sera portée sur le relevé de notes à l'épreuve concernée. Le calcul entraîne la défaillance (DEF) à l'UE, au semestre, à l'année. L'étudiant conserve la possibilité de se présenter en deuxième session.

- Modalités spécifiques

Les étudiants relevant d'un statut particulier (étudiants salariés, sportifs de haut niveau, chargés de famille, souffrant de longue maladie ou en situation de handicap...) peuvent bénéficier d'une dispense totale de présence aux épreuves sans convocation. Ils doivent en faire la demande auprès de leur service de scolarité avant la fin du premier mois des enseignements ou dans les quinze jours suivant leur admission à ce statut particulier (voir Régimes spéciaux d'études).

- Note plancher

En cas d'existence d'une note-plancher, celle-ci doit être explicitement définie par le règlement propre à chaque mention pour chaque UE concernée. Elle ne peut être supérieure ou égale à 10/20 pour une UE. Dans le cas où l'étudiant obtient une note inférieure à la note-plancher, la compensation au sein du semestre ou du niveau ne peut être effectuée. L'étudiant conserve la possibilité de se présenter en 2nde session lorsque celle-ci est prévue.

La note plancher de l'UE stage est fixée à 10/20 en M2 quelle que soit la mention de master.

- Stage

En cas de circonstances exceptionnelles (situation sanitaire type COVID, ou situation particulière sur le lieu de stage, harcèlement, discrimination, etc.), les étudiants qui ne pourraient effectuer le stage prévu initialement dans les modalités de contrôle des connaissances peuvent se voir proposer une autre modalité de mise en situation professionnelle. Cette autre modalité devra faire l'objet d'une évaluation dans les mêmes conditions que les autres étudiants.

VIII - ANONYMAT DES COPIES

Les épreuves et contrôles ou examens terminaux écrits sont anonymes. Il n'y a pas d'obligation d'anonymat dans le cadre du contrôle continu écrit. Toute forme d'anonymat est admise.

L'anonymat est exclusivement levé par l'administration.

IX - RÉSULTATS

- Jury

Un jury est nommé par mention par la présidente sur proposition du ou des directeurs de collègiums, après consultation des directeurs des composantes concernées et des responsables de formation.

Des commissions préparatoires au jury peuvent être constituées par semestre. Leur composition et leur fonctionnement sont de la responsabilité de l'équipe de formation.

Le jury délibère et arrête les notes des étudiants à l'issue de chaque session de chaque semestre d'études. Il se prononce sur l'acquisition des UE, la validation des semestres et du niveau (en appliquant le cas échéant les règles de compensation) et sur l'attribution des crédits européens correspondants.

- Attribution des mentions

Les **seuils de mention** sont les suivants :

Passable : 10= \leq note <12

Assez Bien : 12= \leq note <14

Bien : 14= \leq note <16

Très bien : 16= \leq note

- Obtention du diplôme intermédiaire de maîtrise

Le diplôme intermédiaire de Maîtrise peut être délivré, sur demande de l'étudiant, après validation du M1. Le parchemin de diplôme est

édité sur demande de l'étudiant.

- Obtention du diplôme final de master

La validation du M1, d'une part, et du M2, d'autre part, entraîne de droit l'obtention du master.

La note au diplôme est la moyenne générale du M2 validé.

Communication des résultats

Les notes des épreuves de contrôle continu doivent faire l'objet d'un affichage personnel dans l'ENT, après correction par les enseignants et en fonction des modalités prévues par le jury, et ce afin de leur permettre d'évaluer leur progression tout au long

du semestre. Les notes des contrôles terminaux font, au fur et à mesure de leur saisie par l'administration, l'objet d'un affichage sur l'ENT, sous réserve des modifications apportées par le jury souverain.

Les notes et résultats aux semestres, à l'année font l'objet d'un affichage personnel dans l'ENT, dans un délai maximum de trois jours ouvrables après le jury.

Le procès-verbal de délibération de chaque année mentionnant le résultat global (admis/ajourné) doit faire l'objet d'un affichage public avec indication du numéro étudiant.

Le jury est souverain dans ses décisions, dans le respect des modalités de contrôle des connaissances et des compétences votées

Les notes ne sont définitives qu'après validation par le jury.

Consultation des copies

Les étudiants ont droit, sur leur demande et «dans un délai raisonnable», à la consultation de leurs copies et à un entretien, en tout état de cause avant la session suivante et dès la publication de leur note dans le cadre d'une évaluation continue.

Progression - redoublement

Art. L. 612-6-1. - L'accès en deuxième année d'une formation du deuxième cycle conduisant au diplôme national de master est de droit pour les étudiants qui ont validé la première année de cette formation.

A titre exceptionnel, l'accès en M2 peut être proposé par la commission à un étudiant ajourné

au M1 mais ayant validé au moins 80% des crédits de M1. L'étudiant sera inscrit en M1 d'une part, et en M2 d'autre part après autorisation de la présidente de l'université.

Les redoublements, respectivement du M1 ou du M2, ne sont pas de droit.

Inscription par validation d'acquis (articles D. 613-38 à D. 613-50), validation des acquis de l'expérience (articles R. 613-32 à R. 613-37) ou validation d'études supérieures accomplies en France ou à l'étranger

La validation d'enseignement se fait par UE entières, sous la forme de dispenses, sans note. Les crédits européens correspondants sont acquis. En revanche ces UE n'entrent pas dans le calcul de la compensation.

X - RÉGIMES SPÉCIAUX D'ÉTUDES

Cf document voté par le conseil de la formation qui fixe les modalités pédagogiques spéciales prenant en compte les besoins particuliers des étudiants engagés dans la vie active ou assumant des responsabilités particulières dans la vie universitaire, la vie étudiante ou associative, des étudiants chargés de famille, des étudiants engagés dans plusieurs cursus, des étudiants handicapés et des sportifs de haut niveau.

XI - MODALITÉS SPÉCIFIQUES

Les modalités de contrôle spécifiques sont validées par le conseil de collégium dans le mois qui suit la rentrée. Elles précisent pour chaque session :

- ✓ Le mode de contrôle appliqué à l'UE (CT, CC,)
- ✓ Le nombre d'épreuves à l'élément constitutif ou à défaut à l'UE
- ✓ Uniquement pour les ET écrits, la durée des épreuves
- ✓ L'existence d'une note plancher à l'UE

XII - BONUS ÉTUDIANT ENGAGÉ LMI

Cf. procédure établie au niveau du collegium LMI.

XIII - CÉSURE

Référence réglementaire : circulaire n° 2015-122 du 22-07-2015

Cf. texte validé par le Conseil d'administration de l'université de Lorraine le 15-12-2015 modifié par le Conseil de la formation du 18 mai 2021.

En cas d'événement particulier exceptionnel empêchant la tenue des épreuves en présentiel, celles-ci seront remplacées par des épreuves à distance selon des modalités qui peuvent être différentes.



Informations pratiques.

Organisation générale.

LES BU & SALLES DE TRAVAIL

En tant qu'étudiant de l'Université de Lorraine, vous avez accès à toutes les bibliothèques universitaires (BU) et à quelques salles de travail gérées par le Service commun de documentation (SCD).

Il existe une bibliothèque universitaire par campus à l'Université de Lorraine. Si elles ont toutes des collections diversifiées, elles sont toutes relativement spécialisées dans différentes disciplines ; or, la formation DISTECH étant pluridisciplinaire, ces BU vous intéressent toutes :

- ✓ La BU située 11 place Carnot, plus spécialement pour les disciplines juridiques et économiques.
- ✓ La BU située au Campus Lettres et Sciences Humaines, plus spécialisée dans les sciences humaines et sociales (dont, pour vous, la sociologie, la communication...).
- ✓ La BU située au Campus Artem, spécialisée en gestion (ouverte, elle, jusque 21h30...).

Les catalogues de toutes ces bibliothèques universitaires sont accessibles en ligne depuis votre Espace numérique de travail (ENT), à l'onglet documentation ou directement à l'adresse <http://scd.univ-lorraine.fr/#focus>.

Vous avez également accès en ligne au catalogue du Sudoc. Il vous permet d'effectuer des recherches bibliographiques sur les collections des bibliothèques universitaires françaises et autres établissements de l'enseignement supérieur, ainsi que sur les collections de périodiques d'environ 2400 autres centres documentaires (cf. <http://www.sudoc.abes.fr/>).

LES SALLES INFORMATIQUES

Au sein de l'IAE NANCY ARTEM, les étudiants ont à leur disposition la salle informatique 216. Lorsqu'un cours spécifique n'y est pas programmé, chaque étudiant peut librement y accéder.

Dès votre inscription administrative, vous aurez droit à un compte informatique (adresse pour courrier électronique avec login et mot de passe fourni par les informaticiens. Ces identifiants (login et mot de passe) vous donnent accès à votre ENT (espace numérique de travail).

Voir le lien suivant : <https://www.univ-lorraine.fr>.

Attention : la mise à disposition des postes informatiques n'est pas faite pour vous permettre de surfer, bloguer ou chatter sur des sujets qui n'ont rien à voir avec vos études.

LIEUX DE COURS DISTECH

Les cours sont dispensés dans les locaux de l'IAE SCHOOL OF MANAGEMENT - Campus Artem
90 rue du Sergent Blandan 54000 NANCY.

LIEU DE FORMATION

IAE NANCY School of Management
Campus Artem
90 rue du Sergent Blandan
54000 NANCY

HÉBERGEMENT

HÔTEL CAMPANILE
12 rue de Serre
54000 NANCY
Tél.: 03 57 29 10 07
Email : nancy-centregare@campanile.fr
Site internet : <http://www.campanile.com/fr/hotels/campanile-nancy-centre-gare>

Venant de Paris par l'A5, Metz, Dijon par l'A31 (E21) ou Strasbourg par l'A33 (E23), prendre la sortie Nancy Centre, puis la direction de la Gare SNCF.

LA VIE À NANCY

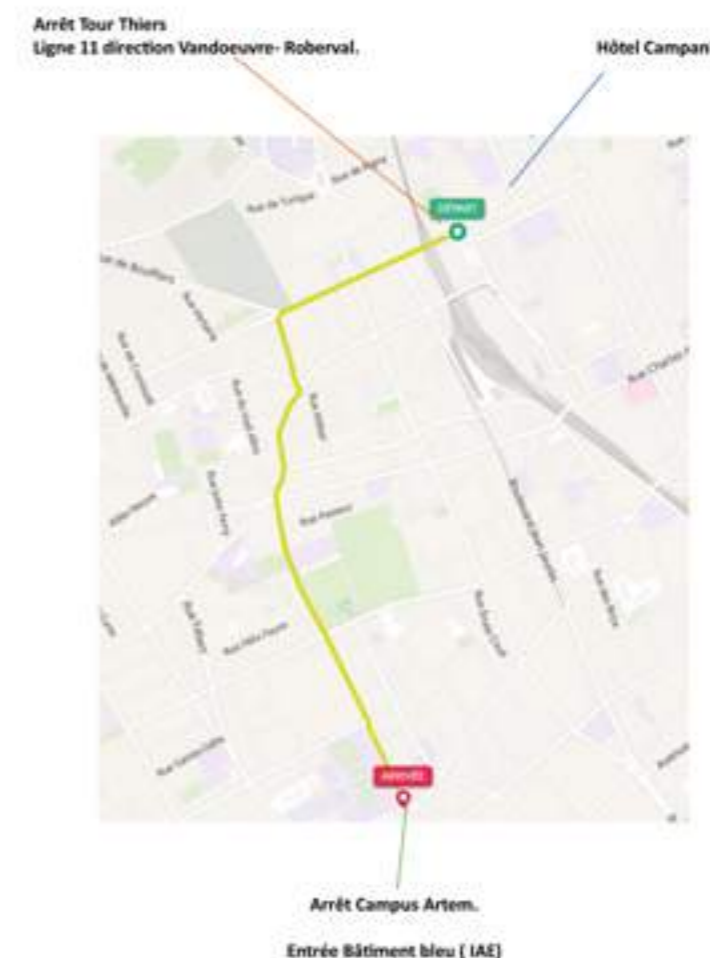
Avec le TGV Est, Nancy est à 1h30 de Paris, 2h20, de Lille, 3h30 de la Bretagne. Nancy est une ville étudiante jeune et dynamique.

Il fait bon de se retrouver dans l'une des nombreuses brasseries du centre historique de la ville, à proximité de la prestigieuse place Stanislas.

CONTACT FORMATION DE LA DISTRIBUTION – DISTECH (bureau 205)

Isabelle KOHR
Campus Artem
90 rue du Sergent Blandan
54000 NANCY
Tél. 03 72 74 16 55
Mobile : 06 74 96 01 78
E-mail : isabelle.kohr@univ-lorraine.fr
www.distech.fr

PLAN D'ACCES HOTEL CAMPANILE à CAMPUS ARTEM





DISTECH

CONSOMMATION HORS DOMICILE

CONTACT :

Isabelle kohr
06.74.96.01.78
Isabelle.kohr@distech.fr

ORGANISME DE FORMATION :

ASSOCIATION FORMATION DE LA DISTRIBUTION/
- DISTECH I 4 rue Silbermann
67000 STRASBOURG

SECRETARIAT ET DIRECTION :

CAMPUS ARTEM
90 rue du Sergent Blandan BP 70618
54010 NANCY CEDEX



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

Crédits photos : Pexels Unsplash

Ne pas jeter sur la voie publique