RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

UHA BUSINESS SCHOOL
Campus Colmar

DIPLÔME NATIONAL DE MASTER CONTRÔLÉ PAR L'ÉTAT

Master Marketing et Ingénierie de la Franchise et des Entreprises en Réseau

MIFER

Université de Haute-Alsace

www.business-school.uha.fr

OBJECTIF DE LA FORMATION

L'Université de Haute-Alsace (UHA) est depuis 25 ans, pionnière dans la formation au management des réseaux de franchise et des autres formes de commerce organisé en réseau. La période de forte croissance de la franchise des années 80 a ainsi vu apparaître le tout premier cursus spécialisé dans ce domaine, homologué en formation continue, initié par la Chambre de commerce et d'industrie de Colmar, l'Institut de Promotion de la Franchise.

Depuis 2005 cette formation est offerte en spécialité du Master Marketing et Vente. L'UHA a développé une réelle expertise dans ce domaine, et ce cursus colmarien est largement reconnu au plan national par la profession.

Cette spécialité s'adresse aux étudiants désireux d'atteindre un haut niveau d'expertise en marketing et ingénierie de la Franchise et des entreprises en réseau. Elle vise à former des cadres d'entreprise et managers capables de concevoir, animer, développer et diriger toutes les formes de réseaux de commercialisation au niveau national et international : franchise, master franchise, coopératives, réseaux d'entrepreneurs indépendants.

PRÉREQUIS

Pour les étudiants étrangers la maîtrise de la langue française avec un minimum requis pour l'entrée en première année est le niveau C1 du CECRL (Cadre Européen Commun de Référence pour les Langues).

Pour l'entrée en deuxième année de master, le niveau requis est C2.

CONDITIONS D'ADMISSION

Entrée en Master 1 : étudiants titulaires d'une Licence Economie, Gestion, AES ou Droit. Inscriptions via la plateforme Mon Master : monmaster.gouv.fr

Entrée en Master 2 : étudiants ayant effectué les semestres 1 & 2 du Master : recrutement sur dossier.
Autres étudiants titulaires d'une première année de Master dans le domaine économie, gestion, finance, marketing, communication ou droit, après examen du dossier. Les étudiants sont éventuellement convoqués à un entretien.

L'admission en reprise d'études ou en validation des acquis professionnels est possible. Candidature en ligne via la plateforme dédiée : ecandidat.uha.fr

ORGANISATION DES ÉTUDES

Il s'agit d'un modèle unique de formation qui outre sa reconnaissance officielle par la profession à travers un partenariat historique, est fondé sur la richesse de son corps professoral (enseignants-chercheurs spécialistes du domaine, experts membres du collège de la Fédération Française de la Franchise, et professionnels de notoriété nationale et internationale, témoignages d'anciens diplômés.

La formation est dispensée en formation initiale ou en apprentissage. Elle alterne deux séquences pédagogiques :

- Une période d'enseignements théoriques issus des résultats de la recherche la plus avancée sur le management des réseaux de commercialisation ;
- Une période consacrée à une mission professionnelle en entreprise permettant à l'étudiant de mettre en pratique les savoirs techniques et théoriques acquis.

Dans cette spécialité, l'apprentissage est basé sur une pédagogie active et inductive privilégiant une approche par compétences et par projet (réponses à des problématiques d'entreprises, études de cas, simulations, etc.)

Les étudiants participent organisent "les journées de la Franchise" à Colmar et participent à l'organisation du salon "Franchise Expo Paris".

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

Au terme de cette formation les étudiants sont capables de traiter une problématique de circuit de distribution dans ses dimensions stratégiques, marketing, organisationnelles, financières et juridiques.
Ils doivent par exemple être capable :

- D'identifier le système de développement le plus stratégique ;
- De construire des modèles économiques des entreprises en réseau ;
- De simuler des stratégies de développement spatial au niveau territorial ;
- De concevoir des outils de transmission et de contrôle du savoir-faire ;
- De construire le cadre juridique d'exercice du système contractuel ;
- De manager un réseau d'entrepreneurs indépendants dans ses différentes phases.

Bien que tourné sur une problématique de distribution, le cursus fait appel à la pluridisciplinarité caractéristique des sciences de gestion.

POURSUITE D'ÉTUDES ET PERSPECTIVES D'EMPLOI

La spécialité prépare principalement à cinq types de métiers :

- Concepteur de réseau
- Développeur de réseau
- Animateur de réseau
- Consultant en management ou ingénierie des réseaux
- Partenaires du monde de la Franchise et des entreprises en réseau : responsable Franchise ou collaborateur dans des établissements bancaires et dans des cabinets, d'experts-comptables, d'assurances, responsable grands comptes et directeur commercial d'un organisateur de salon, coordinateur des relations au sein des réseaux dans des institutions…

Mais aussi, à tous les métiers transversaux dans le domaine du marketing : responsable marketing, conseiller en stratégie marketing, responsable de promotion des ventes, responsable de point de vente…

Des débouchés tant dans des fonctions d'ingénierie de la franchise que de management de réseaux en lancement ou constitués et ceci aussi bien au sein des entités franchisées que de prestataires de service du monde de la Franchise et des entreprises en réseau.

OUVERTURE INTERNATIONALE

Certaines conférences sont en anglais en Master 2 et la dimension internationale est largement développée dans le cadre des enseignements.

Plusieurs options de mobilités internationales sont possibles (au choix de l' étudiant)

- Étudier un semestre dans une douzaine d'universités étrangères partenaires, dans le cadre d'échanges ERASMUS.
- "parcours à la carte" dans le cadre de l'accord transfrontalier EUCOR - Le Campus européen (Confédération Européenne des Universités du Rhin Supérieur).
- Stage de Master 2 à l'étranger.

www.business-school.uha.fr

Service d'Information et d'Orientation (SIO)
Maison de l'étudiant
1 rue Alfred Werner
68093 Mulhouse Cedex
Tél. 03 89 33 64 40
Courriel : sio@uha.fr
Site : www.sio.uha.fr

UHA Business School
Université de Haute-Alsace
Campus de Grillenbreit
32 rue du Grillenbreit BP 50568
68008 Colmar Cedex

Responsable : Saloua Bennaghmouch-Maire
Courriel : master.marketing.fma@uha.fr
Tél. 03 89 20 65 53 / 61

eucor Le Campus européen

Établissement associé
de l'Université de Strasbourg