

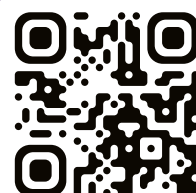
Master

MIFER

Marketing et Ingénierie de la Franchise et des Entreprises en Réseau

Formation ouverte à l'alternance
en Master 1 et Master 2

Formation soutenue par la
Fédération Française de la
Franchise



MASTER MARKETING - VENTE

PARCOURS MIFER

“ Notre expertise au service de vos ambitions pour piloter les réseaux commerciaux de demain ”

Objectifs de formation

Le parcours **MIFER** s'adresse aux étudiants désireux d'atteindre un **haut niveau d'expertise** en marketing et ingénierie de la franchise et des entreprises en réseau.

L'Université de Haute-Alsace est, depuis **plus de 30 ans pionnière** dans la formation au **management des réseaux de franchise** et des autres formes de commerce organisé en **réseau**.

Il 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**.

Master

NIVEAU D'ACCÈS

- **Recrutement niveau Bac +3** (étudiants titulaires : Licence Marketing, Gestion, Economie, AES, Droit, Sciences de la communication et des médias, BUT TC, BUT GEA, Licence LEA Option Marketing, Licence STAPS option management), **pour entrée en M1***

**Sélection via la plateforme monmaster.gouv.fr*

- **Recrutement niveau Bac +4** (dans suite du master, ou étudiants titulaires M1 domaine économie, gestion, finance, marketing, communication, droit), **pour entrée en M2****

***Sélection via dossier sur la plateforme ecandidat.uha.fr*

MODALITÉS D'ÉTUDES

- Formation **initiale**, en **alternance** ou **continue**
- Effectif limité à **20 étudiants**
- **Mobilité internationale** : possible en M1 et stage de M2 possible à l'étranger

STAGE

- Oui, **6 mois obligatoires** en M2

DÉBOUCHÉS

Créateur de réseau

Développeur de réseau

Animateur de réseau

Consultant en management ou ingénierie des réseaux

Responsable franchise (établissements bancaires, cabinets d'expert-comptable, assurances)

Responsable marketing ou chef de projet dans les entreprises en réseaux

etc...

Organisation pédagogique

PAR SEMESTRE

S1 - Enseignements en marketing stratégique, international et pilotage de projets

S2 - Projets collaboratifs (CAP Franchise et Franchise Expo Paris, Études de cas) et introduction aux enseignements fondamentaux de la franchise et des entreprises en réseaux

S3 - Enseignements pluridisciplinaires des fondamentaux de la franchise et des entreprises en réseaux (niveau expert)

S4 - Stage de 6 mois et mémoire

Rythme d'alternance

M1 - 3 jours d'école et 2 jours d'entreprise

M2 - cf. calendrier d'alternance

COMPÉTENCES ACQUISES

- Identifier le **système de développement** le plus stratégique
- Construire des **modèles économiques** des entreprises en réseau
- Simuler des **stratégies de développement spatial** au niveau territorial
- Concevoir des **outils de transmission** et de **contrôle du savoir-faire**
- Construire le **cadre juridique** d'exercice du **système contractuel**
- Manager un **réseau d'entrepreneurs indépendants** dans ses **différentes phases**

PROJET D'ÉTUDES EN M1

Les étudiants conçoivent et organisent un **projet événementiel professionnel** de A à Z autour des enjeux de l'**entrepreneuriat** et du **management de réseaux d'entreprises** (franchise, coopérative, grande distribution).

Objectifs

- Mobilisation de leurs **savoirs, savoir-faire et savoir-être** pour relever un défi concret, en équipe et en **conditions réelles**
- Expérience **immersiv**e et **valorisable**
- Développement de compétences clés : **gestion de projet, leadership, créativité**
- Rencontres avec des **professionnels du secteur**

Exemples de projets

Organisation d'événement spécifiques comme **Les Journées de la Franchise**, d'une conférence plénière en partenariat avec le **Centre des Jeunes Dirigeants** et d'un **job- dating** autour des métiers de l'entrepreneuriat.

Véritable **immersion dans le milieu professionnel** à travers la participation à l'organisation du salon international **Franchise-Expo-Paris** sur 3 jours.

PARTENARIAT

La **Fédération Française de la Franchise** soutient ce programme de formation depuis sa création en 1992. Près de **80% des intervenants** sont des **experts professionnels** et dans leur grande majorité **membres du collège des experts** de la **Fédération Française de la Franchise** et d'autres Fédérations professionnelles comme des **réseaux bancaires**.



