MBA Responsable d'Affaires Bac+5

CERTIFIÉ TITRE RNCP NIVEAU 7 - N°39096 - ISARA

ISEMA
BUSINESS SCHOOL FOR LIFE

Accrédité MSc Sustainable Trade for Agriculture & Food Industry

L'union AGRIVIA porte ses fruits avec l'accréditation par la Conférence des Grandes Écoles (CGE) pour la rentrée 2025 de notre MBA déjà orienté Commerce Agroalimentaire Durable. L'intérêt pour les élèves est double et vise à obtenir le Titre certifié par l'Etat de Responsable d'Affaires Agroalimentaires et le MSc (Masterof Science) Sustainable Trade for Agriculture and Foof Industry accrédité par la Conférence des Grandes Écoles (sous condition d'un niveau B2 en anglais et d'un minimum de 4 mois en entreprise)

ÉCOLE RECONNUE PAR L'ÉTAT (décret 16/04/2013)
ÉTABLISSEMENT D'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR PRIVÉ A BUT NON LUCRATIF

Objectifs de la formation

Acquérir une double compétence commerciale et technique. Le Responsable d'Affaires à l'issue de la formation se positionne comme l'interlocuteur direct et privilégié de ses clients auxquels il apporte des réponses techniques ou commerciales dans le cadre d'objectifs préalablement définis. Il est notamment capable :

- de détecter les opportunités d'affaires : il doit être capable d'analyser les marchés et construire une démarche de prospection, et de piloter la conception des offres commerciales (produits et services);
- d'assurer le meilleur positionnement marketing et commercial il doit être capable de piloter une démarche stratégique marketing et commerciale et assure une veille stratégique et commerciale ;
- de manager et former ses équipes ;
- de diriger une business unit, un centre de profit ou une PME agroalimentaire ou de distribution : il doit être capable de définir les objectifs et budgets de son activité et d'assurer le contrôle, de piloter l'unité par la mise en place de tableaux de bord notamment au niveau économique.

Prérequis et modalités d'accès

- **Accès 1re année :** être titulaire d'un Bac+2 (DUT, BTS, L2, prépas...) ou Titre Niv. 5 équivalent avec 120 ECTS ou être éligible à la VAP.
- **Accès 2e année :** être titulaire d'un diplôme Bac+3 avec 180 ECTS avec acquis à connotation agroalimentaire, commerciale et/ou logistique ou Bac+2 et justifier d'une expérience professionnelle de 5 ans dans les métiers visés par la formation.
- **Accès 3e année :** être titulaire d'un Bac+4 ou 5 avec un minimum de 240 ECTS avec acquis à connotation agroalimentaire, commerciale et/ou logistique ou Bac+3 et justifier d'une expérience professionnelle de 5 ans dans les métiers visés par la formation.
- **Avoir réussi les épreuves d'admission :** dossier, entretien de motivation, tests écrits.

Statut et frais de formation

- **Étudiant :** 6 125 € l'année (9 échéances possibles). Un étudiant boursier est exonéré du paiement de la CVEC.
- **Apprenti :** prise en charge totale de la formation. Le financement de la formation est assuré par l'entreprise. Celle-ci peut être accompagnée par son OPCO qui prendra en charge tout ou partie du coût de la formation. Si prise en charge partielle, un devis est établi en amont de la signature du contrat d'alternance pour définir le reste à charge pour l'entreprise.

  Le paiement de la CEVEC est demandé pour tous les élèves

- **Stagiaire de la formation professionnelle.**

Confirmation d'inscription : 300€ d'acompte

ISEMA est habilité à recevoir des élèves boursiers de l'enseignement supérieur.

Une pédagogie innovante et immersive

Alternance de périodes de cours en face à face et de missions en entreprises.La pédagogie est abordée en mode projet basée sur des mises en situation réelle et du travail en groupe comme avec le concours innovation produit (programme de 8 mois appelé « Grand Jury Nouveaux Produits »). L'enseignement est réalisé en majorité par des professionnels (+60 %).

Perspectives professionnelles

Les diplômés occupent des fonctions de : Direction marketing et commercial, Directeur d'agence commerciale, Directeur régional des ventes, Chef des ventes, Responsable d'enseigne, Chef de produit, Category-Manager, Directeur des achats, Responsable import-export, Cadre du commerce et de la distribution...

Modalités d'évaluation et d'attribution

- Les compétences sont évaluées conformément au référentiel de compétences inscrit sur la fiche RNCP 39096.
- La certification est obtenue sous réserve de l'obtention de chacun des blocs de compétences qui la composent. Un bloc de compétences comprend une ou plusieurs UE. Chacune des UE doit être validée avec une moyenne ≥ 10/20.
- Lorsque la moyenne de l'UE est comprise entre 9/20 et 9,99/20 (à la condition que la moyenne générale pondérée de l'ensemble des UE soit supérieure à 10/20), le jury peut valider l'UE (limité à 2 UE sauf Mémoire de fin d'études).
- Sauf dispositions particulières définies dans le plan d'évaluation du titre visé, les notes obtenues peuvent être conservées au maximum au cours des 5 années scolaires suivant la fin de la formation.
- En cas de note inférieure à 9, des sessions de rattrapage sont organisées au fil de l'eau après chaque jury pédagogique.

  La certification délivre 60 ECTS /année. Tous bloc de compétence est validé et acquis à vie.

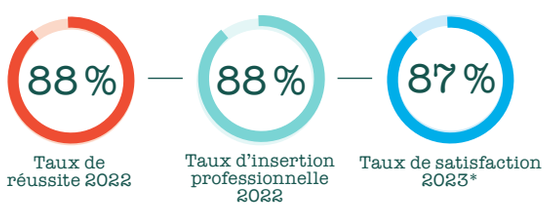
  L'accrédidation MSC est accordée sont condition d'un niveau B2 en dernière année.

Durée et format : 12 mois/an (de sept à août)

- **Rythme alternance :** 1/3 temps école – 2/3 temps entreprise.
- **Rythme étudiant :** 12 mois en continu dont 13 semaines de stage (uniquement la 1re année).

  Possibilité de changer de statut en cours d'année ou d'une année à l'autre

Statistiques 2023/2024



*SUR LA BASE D'UNE ENQUÊTE RÉALISÉE EN 2023 AUPRÈS DE L'ENSEMBLE DES ÉTUDIANTS

Programme détaillé

ISEMA
BUSINESS SCHOOL FOR LIFE

Semestre 1

UE Plan d'action commerciale / 6 ECTS
Marketing, calculs commerciaux, stratégie marketing digitale, plan d'action commercial

UE Achats / 4 ECTS
Achats négo, référencements, appels d'offres, droit de la conso

UE Distribution et Commerce International / 4 ECTS
Politique de distribution
Initiation à la Supply Chain
Transport et Commerce International

UE Management, gestion des outils / 6 ECTS
Enquete consommateur, créativité et innovation, positionnement produit

UE Gestion/ 4 ECTS
Ressources numériques, Comptabilité générale, outils bureautiques

UE Anglais des affaires / 4 ECTS

UE Mises en situation/ 2 ECTS
Environnement de l'entreprise et missions

Semestre 2

UE Commerce responsable / 4 ECTS
Développement durable, qualité et food defense, Projet RSE

UE Filières agro-industrielles / 6 ECTS
Environnement, bio, éco-extraction, produits carnés, laitiers et vinicole

UE Outils de gestion / 6 ECTS
Analyse financière, Business Game, Intro à la GRH, outils bureautique
Expérience de l'Ile (Serious Game)

UE Relation Client/ 4 ECTS

UE Anglais des affaires / 4 ECTS

UE Rapport de mission/ 6 ECTS

Semestre 3

UE Communication et anglais / 10 ECTS
Anglais des affaires, supports commerciaux, lancement démarche GJNP

UE Gestion de projet / 10 ECTS
Étude de marché, management de projet, outils informatiques

UE Conception d'un produit alimentaire innovant / 10 ECTS
Conception et génie industriel alimentaire, emballages et conditionnement, nutrition santé

Semestre 4

UE Stratégie commerciale / 4 ECTS
Enquete consommateur,créativité et innovation, positionnement produit.

UE Gestion/ 4 ECTS
Outil informatiques Excel, Compta analytique, prix de revient

UE Développement commercial/ 4 ECTS
Merchandising, plan market et communication, simulation vente, réseaux de franchise en RHF

UE Outils de pilotage/ 3 ECTS
Management de la chaine logistique, analyse sectorielle

UE RH et Droit / 3 ECTS
Droit des contrats, propriété intellectuelle, managment et tableaux de bord RH, Management de la force de vente

UE Démarche innovation produit / 6 ECTS
projet Grand Jury des Nouveaux Produits

UE Anglais des affaires / 4 ECTS

UE Rapport de mission/ 2 ECTS

Semestres 5-6

80% des cours assurés en anglais

UE Management Business Unit / 6 ECTS
Force de vente, conduite du changement, recrutement, outils infos
Création d'entreprise, gestion financière, anglais des affaires (TOEIC)

UE Entrepreneuriat / 6 ECTS
Anglais, business Plan, Droit des sociétés, cas entrepreneuriat

UE Processus achats et Marketing / 6 ECTS
Business Game, Métier de la communication, échanges internationaux, marketing international, achats responsables

UE Business Management/ 6 ECTS
E-Commerce, séminaire de négociation appliquée, Tarde markting

UE Supply Chain Management/ 6 ECTS
Exploitation site logistique, gestion des flux, transport continental et international, méthodologie

UE Mémoire de fin d'études/ 30 ECTS
Bibliographie, veille informationnelle

Campus Avignon
105 rue Pierre Bayle
CS 20143
84918 AVIGNON Cedex 9
Tél. 04 27 85 86 81
06 58 49 16 51
cpierre@isema.fr

SUIVEZ-NOUS
isema.fr

MSc MASTER OF SCIENCE
CONFÉRENCE DES GRANDES ÉCOLES
CNCP Commission Nationale de la Certification Professionnelle