

BACHELOR RESPONSABLE DE ZONE IMPORT-EXPORT

En alternance, par contrat de stage ou de professionnalisation



Le lycée Saint-Marc vous remercie vivement de l'intérêt que vous portez à sa toute nouvelle formation : le Bachelor «Responsable de Zone Import-Export». Cette formation s'effectue en alternance, par contrat de stage ou de professionnalisation.

Pour plus d'informations, n'hésitez pas à consulter notre site internet www.saintmarcformation.org

Nous serons présents :

- sur le «**Salon Virtuel myavenir.com**», site internet www.myavenir.com
- au «**Salon de l'Étudiant de Lyon**», stand L14, à la Halle Tony Garnier, les 16, 17 et 18 janvier 2015
- aux «**Journées des Lycéens**», également appelées «**Journées de l'Enseignement Supérieur**», les 28 et 29 janvier 2015, au lycée Saint-Marc, de 09h00 à 12h00 et de 13h30 à 16h30
- aux «**Portes Ouvertes**» du lycée, le samedi 28 février 2015, de 09h30 à 13h00

Des professeurs seront disponibles pour répondre à vos questions.

A très bientôt.

L'équipe enseignante du Bachelor «Responsable de Zone Import-Export»

LE BACHELOR RESPONSABLE DE ZONE IMPORT-EXPORT CENTRE DE FORMATION SAINT-MARC - LYON

Ouverte depuis 2012 sur le campus de HECI Saint-Louis au lycée La Salle Saint-Etienne, cette nouvelle formation de qualité du lycée Saint-Marc permet à chaque étudiant d'être accompagné sur les chemins de la réussite professionnelle.

| | |
|-------------------------------------|------|
| PRÉSENTATION DE LA FORMATION | p.1 |
| MAQUETTE PÉDAGOGIQUE | p.2 |
| PROGRAMME PÉDAGOGIQUE | p.3 |
| MISSIONS EN ENTREPRISE | p.7 |
| CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION | P.8 |
| CONTRAT DE STAGE | p.10 |
| PROCÉDURE D'INSCRIPTION | p.11 |
| INFORMATIONS GÉNÉRALES SUR LE LYCÉE | p.12 |
| PROPOSITIONS DU LYCÉE SAINT-MARC | p.12 |
| LOGEMENT ÉTUDIANT | p.15 |

UNE SITUATION PRIVILÉGIÉE AU **COEUR** DE LA VILLE DE LYON - ENTRE BELLECOUR ET CONFLUENCE -



Accès : Autoroute A6 Paris-Lyon et Autoroute A7 Lyon-Marseille

Gare de Perrache : Terminal SNCF - Navette aéroport - Réseau TCL : Métro Ligne A
Tramway : Ligne T1-T2-T4 - Bus : N°C19-C21-C22-8-18-31-46-49-55-60-63-101-103-105-125-185

Place Bellecour : Réseau TCL : Métro Ligne A et D - Bus : N°C5-C9-C10-C12-C20-C20E-14-15-15E-27-35-40-51-88

LE BACHELOR RESPONSABLE DE ZONE IMPORT-EXPORT - TITRE CERTIFIÉ RNCP NIV.II

LES 10 BONNES RAISONS DE S'ENGAGER DANS CE BACHELOR

- Un titre certifié par l'Etat, RNCP Niveau II
- Une année en alternance en France et/ou à l'étranger
- Une expérience reconnue : parmi les premiers établissements rhône-alpins pour la réussite au BTS CI
- Un diplôme permettant la poursuite d'études en MBA ou Master au sein d'universités européennes
- Une pratique intensive de deux langues étrangères et de nombreux cours en anglais
- Un parcours professionnalisant : 6 mois de stage ou 1 an en Contrat de Professionnalisation
- Un corps professoral intervenant dans les meilleurs établissements régionaux
- Des intervenants extérieurs, véritables spécialistes du commerce international
- La possibilité de valider les modules - en partie à l'étranger (bourse Erasmus)
- Des résultats probants : 100 % de réussite en 2012 et en 2013

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Vendre et acheter en étant capable de prendre en compte les spécificités culturelles d'une négociation à l'international
- Concevoir une stratégie marketing à finalité export
- Gérer une zone export ou import
- Appréhender l'environnement géopolitique
- Prendre conscience de l'importance de la relation humaine dans l'exercice de son futur métier
- Mettre ses compétences linguistiques au niveau de ses ambitions professionnelles
- Maîtriser les langues étrangères dans un contexte professionnel

LES DÉBOUCHÉS

- Responsable de zone import ou export
- Chef de produit international
- Acheteur international
- Commercial export

LA DURÉE DE LA FORMATION

- Début de la formation : septembre
- Fin : mi- juillet (contrat de stage) - fin août (contrat pro)
- Lieu : Centre de Formation Saint-Marc Lyon 2e



LES CONDITIONS D'ADMISSION

- Soit être titulaire d'un BTS Commerce International ou formation Bac+2 équivalente avec mise à niveau
- Soit être titulaire d'un diplôme européen attestant de l'obtention de 120 crédits ECTS
- Soit être assistant export depuis au moins 3 ans
- Possibilité de validation du titre par la VAE (Validation des Acquis de l'Expérience)



ORGANISATION DES ÉTUDES

| MODULE | INTITULE DU MODULE | NB D'HEURES | LANGUE | SEMESTRE | CREDIT ECTS |
|--------|---|-------------|---------------------------|----------|-------------|
| 1 | Engagement personnel dans la Communication | 18 | Français | 1 | 1 |
| 2 | Lettre, CV, démarches professionnelles liées à l'embauche | 10 | Anglais | 1 | 1 |
| 3 | Initiation au métier d'entrepreneur | 16 | Français | 1 | 2 |
| 4 | Dévelop. international des PME-PMI | 30 | Français | 1 | 3 |
| 5 | Accompagnement à la recherche d'une mission export | 12 | Français | 1 | |
| 6 | Etude et prospection de marchés étrangers | 20 | Français | 1 | 3 |
| 7 | Négociation Internationale | 36 | Anglais | 1 | 4 |
| 8 | Conférences | 20 | Ang/All/Esp/Ital | 1 | 3 |
| 9 | Géopolitique | 25 | Français / Ang | 1 | 2 |
| 10 | Droit des affaires | 35 | Français | 1 | 4 |
| 11 | Analyse financière | 25 | Français | 1 | 2 |
| 12 | Mission en entreprise – Tutorat individualisé | | Français | 1 + 2 | 12 |
| 13 | Engagement associatif | 10 | Français | 1 + 2 | 4 |
| 14 | Engagement personnel dans la formation | 45 | | 1 + 2 | 1 |
| 15 | Anglais | | Anglais | 1 + 2 | 4 |
| 16 | Langue Vivante B : All. Esp.Ital. | 50 | All/Esp/Ital | 1 + 2 | 4 |
| 17 | Gestion prévisionnelle | 25 | Français | 2 | 2 |
| 18 | Import : Stratégie d'achat et Sourcing | 20 | Français | 2 | 2 |
| 19 | Enjeux de la bonne gestion des commandes Import-Export | 30 | Français/Ang | 2 | 3 |
| 20 | Management stratégique | 48 | Français | 2 | 6 |
| 21 | Business plan | 20 | Anglais | 2 | 3 |
| 22 | Management de l'interculturel | 30 | Français | 2 | 4 |
| | Total heures | 525 | Total crédits ECTS | | 70 |

- Nombre de crédits ECTS nécessaires pour l'obtention du Bachelor : 60
- Toute absence non justifiée par certificat médical peut faire l'objet d'un retrait de crédits ECTS
- Une moyenne inférieure à 05/20 est éliminatoire, quel que soit le module concerné



ORGANISATION DES ÉTUDES

| MODULE | CONTENU |
|--|---|
| Engagement personnel dans la communication | <ul style="list-style-type: none">• Créer un esprit et une cohérence de groupe• Développer le sens collectif• Favoriser l'intégration et la cohésion du groupe• Permettre un échange constructif dans le cadre d'un projet commun• Mobiliser autour d'un engagement commun• Préparer les travaux communs de l'année |
| Engagement associatif / humanitaire 10 heures d'encadrement + mission par groupes | <p>Mener un projet citoyen pour l'association de son choix (par groupes de 2 à 4 étudiants), en insistant sur la rencontre avec des personnes travaillant dans l'humanitaire.</p> <p>La dimension du projet peut être politique, sociale, culturelle voire économique. Le projet n'a pas nécessairement de rapport avec les études suivies.</p> |
| Démarches professionnelles à l'embauche Cours en anglais | <ul style="list-style-type: none">• Les différents modes et techniques de recrutement• Optimiser son CV• Rédiger sa lettre de motivation• L'entretien• Jeux de rôles (en anglais) |
| Initiation au métier d'entrepreneur Jeu d'entreprise en partie en anglais | <ul style="list-style-type: none">• La direction de son entreprise : mode d'emploi• La logique économique de l'entreprise• La relation de l'entrepreneur avec son environnement• Les paramètres économiques interactifs• Les outils financiers• L'impact des actions commerciales• Valorisation globale et perspectives |
| Développement international des PME-PMI | <p>Le cours se base sur les acquis des opérations de commerce international. Une étude de cas pratique de développement international d'une PME PMI est déroulée tout au long des séances et comporte :</p> <ul style="list-style-type: none">• Choix des produits à importer• Cotation à l'importation• Diagnostic export• Matrice de sélection de marché• Diagramme PERT de lancement du produit choisi• Création d'une newsletter• Création de la 1^{re} page du site de vente en ligne des produits choisis |



ORGANISATION DES ÉTUDES

| MODULE | CONTENU |
|--|--|
| Étude et prospection de marchés étrangers | <ul style="list-style-type: none">• Sélection des marchés• Mission de prospection• Mise en place d'un contrat• Gestion des opérations d'exportation |
| Accompagnement à la recherche d'une mission export | <ul style="list-style-type: none">• Aide individualisée à la recherche de la mission export |
| Négociation internationale Cours en anglais | <ul style="list-style-type: none">• Définition de la négociation• L'argumentaire• Les nouvelles conditions du marketing international• La dimension culturelle de la négociation• Le marketing-mix international• Réalisation et soutenance d'un dossier individuel de négociation |
| Management de l'interculturel | <ul style="list-style-type: none">• Les enjeux de l'interculturel• La culture• Le diagnostic culturel par la valeur• Communication interculturelle• Les religions• Le management interculturel• Etudes de cas pratiques |
| Géopolitique Cours en français et en anglais | <ul style="list-style-type: none">• Le pétrole : enjeux pour une énergie en voie de disparition...• Le nucléaire dans le monde : de l'énergie à... la bombe. Vers un avenir radieux ?• Nourrir et désaltérer le monde Un défi pour l'avenir ?• Le capitalisme : critiqué mais seul en course.... Est il irremplaçable ?• Un nouvel ordre mondial : photographie d'un monde multipolaire....• La Russie : un retour sur l'échiquier politique mondial• La Turquie : Un pont entre deux continents... |
| Droit des Affaires et du Commerce International | <ul style="list-style-type: none">• Bases, contexte et évolutions du droit du commerce international• Le règlement des litiges et contentieux commerciaux à l'international• La préparation de l'accord et les étapes préalables à l'engagement• Les différents contrats commerciaux internationaux |



ORGANISATION DES ÉTUDES

| MODULE | CONTENU |
|--|--|
| Conférences en Langues étrangères | Dix conférences sur des sujets divers liés au commerce international en français, anglais ou allemand/espagnol/italien donnant lieu à la production d'un rapport écrit dans la langue de la conférence Exemples de sujets : travailler avec les Anglais, le métier du commercial export, la logistique du froid, l'activité d'un service export, l'économie de l'Argentine, les districts en Italie... |
| Import – Stratégie d'achat et sourcing | Maîtriser les principaux aspects de l'achat international : <ul style="list-style-type: none">• L'impact du contexte économique et géopolitique• La politique achat• Les stratégies achat• Le processus achat opérationnel• Le management des fournisseurs |
| Enjeux de la bonne gestion des commandes import-export | <ul style="list-style-type: none">• Les missions et les fonctions de l'administration des achats (ADA) et de l'administration des ventes (ADV)• L'ADA et l'ADV en interaction croissante avec les autres fonctions de l'entreprise• Les partenaires externes de l'ADA et de l'ADV• La gestion des différents flux• Les incidences et conséquences liées à une mauvaise gestion• Comment optimiser la gestion |
| Management stratégique | <ul style="list-style-type: none">• Le concept de stratégie et le raisonnement stratégique• La pratique de l'analyse stratégique• La segmentation stratégique et la segmentation marketing• L'étude du domaine d'activité stratégique (DAS), l'analyse sectorielle, l'étude concurrentielle, l'identification et l'étude des différentes parties prenantes (stakeholders)• Les facteurs clefs de succès (FCS) à maîtriser et la construction de l'avantage concurrentiel (AC)• Les analyses de portefeuille (BCG1 et 2, McKinsey, ADL...)• L'identification et la sélection des différentes options stratégiques• L'avantage concurrentiel fondé sur les ressources et les compétences• Les stratégies de croissance interne• Le développement stratégique à l'international• La croissance externe (alliances, coopérations, fusion-acquisitions) ; les stratégies d'impartition• Etude de structures organisationnelles• L'analyse de processus• La chaîne de valeur• Le business model• La réalisation du diagnostic stratégique de l'entreprise dans son secteur d'activité |

ORGANISATION DES ÉTUDES

| MODULE | CONTENU |
|---|---|
| Anglais | <ul style="list-style-type: none"> • Préparation au TOEIC ou au TOEFL • Revues de presse • Correspondance commerciale • Entretiens oraux sur divers sujets (individuels) • Traductions commerciales • Entretien téléphonique • Négociation commerciale • Sujets divers et variés |
| Allemand / Espagnol / Italien | <ul style="list-style-type: none"> • Préparation au WIDAF (allemand) / DELE (espagnol) / CELI (italien) • Revues de presse • Correspondance commerciale • Entretiens oraux sur divers sujets (individuels) • Traductions commerciales • Entretiens téléphoniques • Négociation commerciale • Jeux de rôles • Ressources humaines • Accords commerciaux • Marketing et communication • Sujets divers et variés |
| Analyse financière | <ul style="list-style-type: none"> • Analyse de l'exploitation : seuil de rentabilité, SIG, ratios • Analyse du bilan : capacité d'autofinancement, bilan fonctionnel, FR, BFR et trésorerie, ratios, tableau de financement |
| Gestion prévisionnelle | <ul style="list-style-type: none"> • Structure des coûts et des recettes • Le financement • Les états financiers |
| Business plan Cours en anglais | <p>Qu'est-ce qu'un business plan ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ressources humaines • Budget - prévisions • Stratégie commerciale • Etude de marché et stratégie marketing |
| Mission en entreprise et Tutorat individualisé | <p>Une mission sur une zone export ou import donnée est définie en début de stage et réalisée tout au long de la période effectuée en entreprise (1 an pour les étudiants en contrat de professionnalisation, 6 mois pour les étudiants en contrat de stage)</p> |
| Engagement personnel dans la formation | <p>Participation active à la vie de la formation</p> |

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE EN ENTREPRISE

LES SPÉCIFICITÉS DE LA FORMATION

Le Bachelor est une formation professionnalisante qui débouche sur des compétences opérationnelles.

Cette formation prévoit notamment :

- Le renforcement du niveau d'anglais et de la deuxième langue vivante (allemand, espagnol ou italien).
- L'approfondissement des techniques de gestion, de management et de négociation à l'international.
- Une approche du management interculturel.
- Une connaissance approfondie de l'environnement géopolitique.
- Une expérience professionnelle en alternance d'un an en contrat de professionnalisation ou de 6 mois en contrat de stage.

LES OBJECTIFS GÉNÉRAUX DE L'EXPERIENCE EN ENTREPRISE

La période en entreprise peut être réalisée soit dans le cadre d'un contrat de professionnalisation (voir p.8), soit sous convention de stage.

Pour tout stage qui fait l'objet d'une convention de stage, le stagiaire a la qualité d'étudiant stagiaire. Selon la loi du 31 mars 2006 pour l'égalité des chances, tous les stages d'une durée supérieure à 3 mois doivent être rémunérés. Lorsque la gratification mensuelle du stagiaire est inférieure ou égale à 12,5% du plafond de la Sécurité Sociale, aucune contribution ou cotisation sociale n'est due, ni par l'entreprise d'accueil, ni par le stagiaire.

Cette expérience professionnelle doit permettre à l'étudiant de :

- Mettre en pratique des techniques professionnelles liées au commerce international.
- Mettre en œuvre ses connaissances sur le plan linguistique.
- Mener un projet défini par le maître de stage, à l'import ou à l'export.

ACTIVITÉS POUVANT ETRE RÉALISÉES DURANT LA PÉRIODE EN ENTREPRISE

- Réaliser des études de marché : enquête documentaire sur des pays prospectés, étude de la demande, étude de l'offre, étude de la distribution, étude des modes de communication.
- Etudier et prospecter de nouveaux marchés (export ou sourcing).
- Prendre en charge une zone export (ou import) sur le plan commercial et/ou sur le plan administratif.
- Participer au lancement d'un nouveau produit sur un ou plusieurs marchés étrangers.
- Préparer, participer et effectuer une ou plusieurs manifestations commerciales (foires, salons).
- Participer à la mise en place d'une structure export ou import au sein de l'entreprise d'accueil.
- Revoir la politique de communication de l'entreprise : actualisation plaquette, réalisation d'un site Internet...
- Revoir la logistique : choix des transporteurs, des régimes douaniers...
- Gérer les appels d'offre
- Participer aux actions de marketing à l'international
- Rencontrer les clients export et participer à la négociation

QU'EST-CE QU'UN CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION ?

Afin de favoriser l'accès à une qualification des jeunes et des demandeurs d'emploi tout au long de leur vie professionnelle, l'accord du 5 décembre 2003 retranscrit dans la loi du 4 mai 2004 a créé un nouveau contrat, le contrat de professionnalisation.

Ce contrat remplace depuis le 1er octobre 2004 les anciens contrats d'insertion en alternance : contrats de qualification, contrats d'adaptation, contrats d'orientation.

Il doit également permettre une personnalisation des parcours de formation, en fonction du niveau et des acquis professionnels du salarié.

Les dernières modifications concernant le contrat de professionnalisation ont été mises en place par la loi du 28 juillet 2011.

LES PUBLICS VISÉS

- Les jeunes de 16/25 ans
- Les demandeurs d'emploi de plus de 26 ans



LES ENTREPRISES

Peuvent recruter un salarié en contrat de professionnalisation :

- Tous les employeurs assujettis au financement de la formation professionnelle.
- Les établissements publics industriels et commerciaux.
- Les entreprises de travail temporaire.

L'Etat, les collectivités territoriales et leurs établissements publics à caractère administratif ne peuvent conclure le contrat de professionnalisation.

LA DURÉE DES CONTRATS

- Ces contrats peuvent être à durée déterminée ou indéterminée.
- Un contrat à durée déterminée est d'une durée minimale de 6 à 12 mois.

LES QUALIFICATIONS VISÉES

- Un diplôme ou un titre à finalité professionnelle enregistré dans le répertoire national des certifications professionnelles.
- Une qualification professionnelle établie par la commission paritaire nationale de l'emploi d'une branche professionnelle.
- Une qualification professionnelle reconnue dans les classifications d'une convention collective de branche.

Le Bachelor « Responsable de zone Import-Export » est une formation bac+3 (niveau II) enregistrée au répertoire national des certifications professionnelles (arrêté de renouvellement de certification publié au Journal Officiel du 19 janvier 2012).

LA FORMATION

Les actions d'évaluation, d'accompagnement et de formation représentent entre 15 et 25% de la durée totale du contrat ou de l'action de professionnalisation (pour les CDI). Leur durée est au minimum de 150 heures. Le programme de formation est déterminé entre l'employeur et le salarié avec l'appui de l'organisme de formation. Il peut être réajusté au bout de deux mois s'il s'avère qu'il n'est pas en adéquation avec le niveau et les besoins du salarié.



EXEMPLE DE CALENDRIER DE LA FORMATION EN CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

| Sept. | Oct. | Nov. | Déc. | Janv. | Fév. | Mars | Avril | Mai | Juin | Juil. | Août |
|-------|------|------|------|-------|------|------|-------|-----|------|-------|------|
| | | | | | | | | | | | |
| | | L2 | | | L1 | | | L2 | | | L1 |
| M1 | | M3 | M1 | | M2 | M1 | | M3 | | | M2 |
| M2 | | M4 | M2 | | M3 | M2 | | M4 | M1 | | M3 |
| J3 | J1 | J5 | J3 | | J4 | J3 | | J5 | J2 | | J4 |
| V4 | V2 | V6 | V4 | V1 | V5 | V4 | V1 | V6 | V3 | V1 | V5 |
| S5 | S3 | S7 | S5 | S2 | S6 | S5 | S2 | S7 | S4 | S2 | S6 |
| L7 | L5 | L9 | L7 | L4 | L8 | L7 | L4 | L9 | L6 | L4 | L8 |
| M8 | M6 | M10 | M8 | M5 | M9 | M8 | M5 | M10 | M7 | M5 | M9 |
| M9 | M7 | M11 | M9 | M6 | M10 | M9 | M6 | M11 | M8 | M6 | M10 |
| J10 | J8 | J12 | J10 | J7 | J11 | J10 | J7 | J12 | J9 | J7 | J11 |
| V11 | V9 | V13 | V11 | V8 | V12 | V11 | V8 | V13 | V10 | V8 | V12 |
| S12 | S10 | S14 | S12 | S9 | S13 | S12 | S9 | S14 | S11 | S9 | S13 |
| L14 | L12 | L16 | L14 | L11 | L15 | L14 | L11 | L16 | L13 | L11 | L15 |
| M15 | M13 | M17 | M15 | M12 | M16 | M15 | M12 | M17 | M14 | M12 | M16 |
| M16 | M14 | M18 | M16 | M13 | M17 | M16 | M13 | M18 | M15 | M13 | M17 |
| J17 | J15 | J19 | J17 | J14 | J18 | J17 | J14 | J19 | J16 | J14 | J18 |
| V18 | V16 | V20 | V18 | V15 | V19 | V18 | V15 | V20 | V17 | V15 | V19 |
| S19 | S17 | S21 | S19 | S16 | S20 | S19 | S16 | S21 | S18 | S16 | S20 |
| L21 | L19 | L23 | L21 | L18 | L22 | L21 | L18 | L23 | L20 | L18 | L22 |
| M22 | M20 | M24 | M22 | M19 | M23 | M22 | M19 | M24 | M21 | M19 | M23 |
| M23 | M21 | M25 | M23 | M20 | M24 | M23 | M20 | M25 | M22 | M20 | M24 |
| J24 | J22 | J26 | J24 | J21 | J25 | J24 | J21 | J26 | J23 | J21 | J25 |
| V25 | V23 | V27 | V25 | V22 | V26 | V25 | V22 | V27 | V24 | V22 | V26 |
| S26 | S24 | S28 | S26 | S23 | S27 | S26 | S23 | S28 | S25 | S23 | S27 |
| L28 | L26 | L30 | L28 | L25 | L29 | L28 | L25 | L30 | L27 | L25 | L29 |
| M29 | M27 | | M29 | M26 | | M29 | M26 | M31 | M28 | M26 | M30 |
| M30 | M28 | | M30 | M27 | | M30 | M27 | | M29 | M27 | M31 |
| | J29 | | J31 | J28 | | J31 | J28 | | J30 | J28 | |
| | V30 | | | V29 | | | V29 | | | V29 | |
| | S31 | | | S30 | | | S30 | | | S30 | |

| | | |
|--|------------|---------------------|
| | Formation | Environ 16 semaines |
| | Entreprise | Environ 35 semaines |



EXEMPLE DE CALENDRIER DE LA FORMATION EN CONTRAT DE STAGE

La période de mission en entreprise peut être également réalisée dans le cadre d'un contrat de stage.
Pour tout stage qui fait l'objet d'une convention de stage, le stagiaire a alors la qualité d'étudiant stagiaire.

| Sept. | Oct. | Nov. | Déc. | Janv. | Fév. | Mars | Avril | Mai | Juin | Juil. |
|-------|------|------|------|-------|------|------|-------|-----|------|-------|
| | | | | | | | | | | |
| L31 | | L2 | | | L1 | | | L2 | | |
| M1 | | M3 | M1 | | M2 | M1 | | M3 | | |
| M2 | | M4 | M2 | | M3 | M2 | | M4 | M1 | |
| J3 | j1 | J5 | J3 | | J4 | J3 | | J5 | J2 | |
| V4 | V2 | V6 | V4 | V1 | V5 | V4 | V1 | V6 | V3 | V1 |
| S5 | S3 | S7 | S5 | S2 | S6 | S5 | S2 | S7 | S4 | S2 |
| L7 | L5 | L9 | L7 | L4 | L8 | L7 | L4 | L9 | L6 | L4 |
| M8 | M6 | M10 | M8 | M5 | M9 | M8 | M5 | M10 | M7 | M5 |
| M9 | M7 | M11 | M9 | M6 | M10 | M9 | M6 | M11 | M8 | M6 |
| J10 | J8 | J12 | J10 | J7 | J11 | J10 | J7 | J12 | J9 | J7 |
| V11 | V9 | V13 | V11 | V8 | V12 | V11 | V8 | V13 | V10 | V8 |
| S12 | S10 | S14 | S12 | S9 | S13 | S12 | S9 | S14 | S11 | S9 |
| L14 | L12 | L16 | L14 | L11 | L15 | L14 | L11 | L16 | L13 | |
| M15 | M13 | M17 | M15 | M12 | M16 | M15 | M12 | M17 | M14 | M12 |
| M16 | M14 | M18 | M16 | M13 | M17 | M16 | M13 | M18 | M15 | M13 |
| J17 | J15 | J19 | J17 | J14 | J18 | J17 | J14 | J19 | J16 | J14 |
| V18 | V16 | V20 | V18 | V15 | V19 | V18 | V15 | V20 | V17 | V15 |
| S19 | S17 | S21 | S19 | S16 | S20 | S19 | S16 | S21 | S18 | S16 |
| L21 | L19 | L23 | L21 | L18 | L22 | L21 | L18 | L23 | L20 | L18 |
| M22 | M20 | M24 | M22 | M19 | M23 | M22 | M19 | M24 | M21 | M19 |
| M23 | M21 | M25 | M23 | M20 | M24 | M23 | M20 | M25 | M22 | M20 |
| J24 | J22 | J26 | J24 | J21 | J25 | J24 | J21 | J26 | J23 | J21 |
| V25 | V23 | V27 | V25 | V22 | V26 | V25 | V22 | V27 | V24 | V22 |
| S26 | S24 | S28 | S26 | S23 | S27 | S26 | S23 | S28 | S25 | S23 |
| L28 | L26 | L30 | L28 | L25 | L29 | L28 | L25 | L30 | L27 | L25 |
| M29 | M27 | | M29 | M26 | | M29 | M26 | M31 | M28 | M26 |
| M30 | M28 | | M30 | M27 | | M30 | M27 | | M29 | M27 |
| | J29 | | J31 | J28 | | J31 | J28 | | J30 | J28 |
| | V30 | | | V29 | | | V29 | | | V29 |
| | S31 | | | S30 | | | S30 | | | S30 |

| | | | |
|--|---------------------------------|--|--------------------------|
| | Recherche de stage (5 semaines) | | Entreprise (23 semaines) |
| | Formation (16 semaines) | | |

1. LA CONSTITUTION DU DOSSIER

- Le dossier de candidature joint à cette brochure (ou téléchargeable sur notre site) dûment rempli
- Une photocopie des bulletins de notes des deux dernières années d'études
- Une lettre de motivation du candidat expliquant pourquoi il choisit cette formation
- Un C.V.
- Une photocopie des notes obtenues au BTS, ou un autre diplôme équivalent (dès réception).
- Si vous avez rempli les cases «stages» ou «action», toutes les pièces justificatives (si possible)
- Un carnet de 10 timbres au tarif vert
- Deux photos d'identité récentes avec nom et prénom du candidat au dos
- Un chèque de 45 euros pour frais de dossier à l'ordre du lycée Saint-Marc



2. LE CALENDRIER D'INSCRIPTION

Le dossier d'inscription est à renvoyer au Centre de Formation Saint-Marc à l'adresse suivante :

**Centre de Formation Saint-Marc
Inscription en Bachelor
10, rue Sainte-Hélène
69287 Lyon Cédex 02**



avant l'une des dates suivantes :

- Lundi 30 mars 2015 - 1ère phase de recrutement
- Vendredi 14 avril 2015 - 2ème phase de recrutement
- Lundi 1er juin 2015 - 3ème phase de recrutement

3. LA CONVENTION DE SCOLARISATION

Le coût de la scolarité en Bachelor « Responsable de Zone Import-Export » pour l'année 2015-2016 est fixé au tarif unique de 4280 euros.

Ce tarif est le même que ce soit pour le contrat de stage ou de professionnalisation.



LA SITUATION GÉOGRAPHIQUE



Le lycée est situé 10 rue Sainte Hélène, en plein centre de Lyon, entre Bellecour et Perrache. Il est facilement accessible par le train, par le métro (Bellecour ou Ampère - Victor Hugo), par les lignes de bus ou par le tramway.



LE LYCÉE

L'effectif du lycée est de plus de 1000 élèves. Le pôle de l'enseignement supérieur est constitué de quatre formations qui représentent environ 230 étudiants :

- Les classes préparatoires Hypokhâgne et Khâgne B/L destinées aux bacheliers S, ES et L (disposant d'un très bon niveau en langues et d'un intérêt pour les Mathématiques et les Sciences Sociales)
- Une section de BTS Banque option A, marché des particuliers
- Une section de BTS Commerce International
- Une section de Bachelor, « Responsable de Zone Import-Export »

NOTRE PROJET ÉDUCATIF

Le projet éducatif est inscrit dans le cadre de la pédagogie ignatienne, créée par le fondateur de la Compagnie de Jésus, Saint Ignace. Le lycée appartient au Centre Saint-Marc qui accueille plus de 3000 élèves.

Le lycée est une école ouverte qui accueille les jeunes pour les éduquer à l'autonomie, la responsabilité et leur permettre, à travers des exigences de rigueur et de travail, de donner le meilleur d'eux-mêmes (voir Projet éducatif du Centre Saint-Marc).

LE FONCTIONNEMENT



Le lycée est un externat avec un service de demi-pension sous forme de self. Pour ce qui est des possibilités de logement à Lyon, n'hésitez pas à contacter notre secrétariat qui se propose de vous aider dans vos démarches (voir Le logement Etudiant p.15).



LA CONVENTION DE SCOLARISATION

Vous trouverez, à la page 11 de ce dossier, une information précise sur la convention de scolarisation.

LA SÉCURITÉ SOCIALE DES ÉTUDIANTS ET LE CROUS

Tous les étudiants inscrits en Bachelor en contrat de stage doivent être inscrits à la Sécurité Sociale. Ils peuvent bénéficier des services du CROUS (possibilité de logement, restaurants universitaires, etc...) mais ne peuvent prétendre à être boursiers.



1. NOTRE PARTENARIAT EXCLUSIF AVEC LES JOURNÉES DE L'ÉCONOMIE

Depuis 2010, le lycée Saint-Marc est devenu partenaire scientifique des « Journées de l'Économie ». À ce titre, Il est le seul lycée privé de Lyon habilité à recevoir cette manifestation d'ampleur nationale, qui a pour ambition de proposer à tous une meilleure compréhension des mécanismes économiques. L'accès aux conférences est gratuit et ouvert à chacun, après une simple inscription préalable sur le site internet des « Journées de l'Économie ».

Conférences Novembre 2014

1. *Silver économie, retraite dorée ?*
2. *Accords de libre-échange : la grande polémique*
3. *Mieux enseigner l'économie à l'université ?*
4. *Disparités hommes-femmes, discrimination ou préférences ?*



2. NOTRE RÉSEAU D'ANCIENS ÉLÈVES ET NOS LIENS AVEC LE MONDE DE L'ENTREPRISE

Notre réseau d'anciens élèves mais aussi nos liens avec le monde de l'entreprise nous permettent de proposer à nos étudiants des rencontres privilégiées avec les acteurs importants du monde économique lyonnais. Autant d'opportunités pour découvrir de multiples secteurs d'activité, d'échanger sur le monde économique qui nous entoure et de mieux comprendre comment réussir demain.



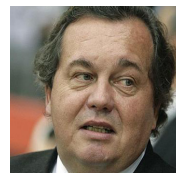
Bruno Lacroix
PDG d'Aldès



Anne-Sophie Panseri
PDG de Maviflex



Alain Mérieux
PDG du Groupe Mérieux



Olivier Ginon
PDG de GL Events



Jean Agnès
Ancien Pdt de la CCI de Lyon



Marie-Christine Collière
PDG d'Exporteas



Jean-Paul Rousselet
Ex-PDG du Groupe Rexor

3. NOS PROPOSITIONS DE CERTIFICATIONS

En ce qui concerne les langues, le lycée Saint-Marc est centre agréé TOEIC et WIDAF. Ces agréments nous permettent de proposer ces certifications à un tarif préférentiel. Le lycée Saint-Marc est aussi utilisateur de la plateforme d'apprentissage des langues Wespeke.

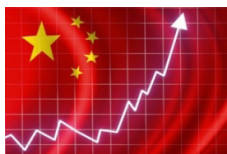


Depuis 2013, nous leur proposons également à nos étudiants de passer la certification « Voltaire » pour leur permettre de progresser dans leur maîtrise grammaticale et syntaxique de la langue française



4. NOTRE PARTENARIAT AVEC L'ASSOCIATION «LA CHINE AU COEUR»

Notre partenariat avec l'association «La Chine au Coeur» permet à nos étudiants de participer à un séjour d'été dans une université chinoise, l'Université des Sciences et Technologies de Shanghai. La proposition comprend 60 heures de cours mais aussi des visites ainsi que des rencontres sur place avec des acteurs économiques français ou chinois. Ce séjour est l'occasion pour nos étudiants de se familiariser avec la culture chinoise et la réalité économique de ce pays en pleine croissance. Le coût de ce séjour de quatre semaines, tous frais compris (transport Lyon - Shanghai - Lyon, visa, logement en Université, cours, visites culturelles et rencontres avec des acteurs économiques français ou chinois) s'élève à environ 2500 euros.



5. NOTRE ESPACE CULTUREL

Chaque année, le Centre Culturel Saint-Marc est à l'initiative de conférences passionnantes pour les étudiants de CPGE B/L.

Quelques exemples de conférences qui ont eu lieu au lycée récemment :

- Alexis Jenni (prix Goncourt 2011 et enseignant du lycée) : la création littéraire,
- Didier Repellin : l'architecture de l'Hôtel Dieu
- Gaël Giraud : la crise financière
- Jean-Dominique Durand : l'histoire de la Papauté de son origine à nos jours
- Gaëtan de Sainte-Marie : la place de l'homme au sein de l'Entreprise
- Xavier Lacroix, philosophe : la Théorie du Genre
- Bernadette Angleraud, historienne : La bourgeoisie lyonnaise face à la question sociale au 19e et 20e siècle
- Thierry Magnin directeur de la faculté catholique de Lyon : Science et Foi
- Patrick Girard, docteur en histoire, journaliste, écrivain, géopoliticien : Les partenaires de l'Europe face à la France



Gaëtan de Sainte-Marie
Ancien élève
Président du CJD de Lyon



Alexis Jenni
Prix Goncourt 2011
Professeur au lycée St-Marc



Jean-Dominique Durand
Professeur des Universités
Pdt de la Fondation Fourvière



Gaël Giraud SJ
Economiste, chercheur CNRS
Jésuite

6. NOTRE FONDS DOCUMENTAIRE DE 16 000 OUVRAGES

Chaque étudiant bénéficie d'un accès de 08h00 à 17h30 à notre fonds documentaire de 16 000 ouvrages. C'est la garantie de pouvoir consulter des revues spécialisées et d'emprunter de nombreux ouvrages sans avoir à se déplacer nécessairement dans une bibliothèque extérieure.



7. NOTRE PROPOSITION DE SÉANCES D'INTÉRIORISATION

Même si la pédagogie développée en classe préparatoire est la même que celle de l'établissement de tradition humaniste et chrétienne dont elle fait partie, même si elle repose à ce titre sur l'encouragement, la bienveillance, l'écoute et l'aide au discernement, la pression des concours reste forte. Cependant, pour mieux faire face à cette pression et l'évacuer, nous proposons aux étudiants qui le souhaitent des séances d'intériorisation. Ces séances leur permettent de faire le vide afin de mieux se concentrer sur l'essentiel. Elles complètent idéalement les séances d'éducation physiques assurées par M. Jomand, ceinture noire de judo.



Selon votre désir d'indépendance ou le niveau de votre budget, différentes formules s'offrent à vous :

- Le logement HLM
- La location classique
- La résidence
- Le foyer



Dans le cadre de l'aide au logement du lycée Saint-Marc, vous pouvez contacter le secrétariat du lycée qui reçoit régulièrement des offres émanant de particuliers (à partir de juin), ou venir consulter le fichier aux heures d'ouverture du secrétariat. Voici quelques informations utiles pour vous aider dans vos démarches.

- **LA RÉSIDENCE / LE FOYER** : voici quelques coordonnées de foyers et résidences à proximité du lycée Saint-Marc. Ces informations sont données sous toutes réserves et n'engagent pas le lycée Saint-Marc.
- **LA LOCATION CLASSIQUE** : les particuliers propriétaires d'appartements de petite surface ont une forte clientèle d'étudiants. Ils proposent des logements meublés ou non. Parfois même avec une kitchenette équipée. Dès votre admission au lycée Saint-Marc, vous pourrez nous contacter pour obtenir des coordonnées de particuliers.
- **LE LOGEMENT SOLIDAIRE** : Il consiste à obtenir un logement à prix modique en aidant à prolonger le maintien à domicile d'une personne âgée. www.leparisolidairelyon.org
- **LE LOGEMENT HLM** : certains organismes HLM réservent des chambres en appartements au profit des étudiants. Pour tous renseignements, contacter l'office HLM de Lyon.
- **ALLOCATION LOGEMENT** : pour toutes les informations sur les conditions d'octroi d'une allocation logement, vous pouvez consulter la CAF www.caf.fr

| | | | |
|--------------------------|---|---------------------------|---|
| Capitale Rhône-Alpes | 87-89 rue Garibaldi 69451 LYON cedex 06 Tél. : 04 72 74 50 20 | La Madeleine | 4 rue du Sauveur 69007 LYON Tél. : 04 78 72 80 62 |
| Les Lauréades | 270 rue André Philip 69003 LYON Tél. : 04 72 61 93 33 | Foyer Jésus Marie | 2 place de Fourvière 69005 LYON Tél. : 04 78 25 11 66 |
| Service Logement OSE | 78 rue de Marseille 69007 LYON Tél. : 04 78 69 62 62 | Résidence Ozanam | 60 rue Vauban 69006 LYON Tél. : 04 78 52 07 86 |
| CROUS de Lyon St Etienne | 25 rue Camille Roy 69366 LYON cedex 07 Tél. : 04 72 80 13 00 | Les Estudines | 04 78 60 72 51 |
| André ALLIX | 2 rue Sœur Bouvier 69005 LYON Tél. : 04 78 25 47 13 | Service Logement étudiant | 08 25 34 34 00 |
| Gestrim | 7 rue Louis Guerin 69625 VILLEURBANNE Tél. : 04 72 43 50 28 | Se Loger | www.SeLoger.com |

UNE SITUATION PRIVILÉGIÉE AU **COEUR** DE LA VILLE DE LYON
- ENTRE BELLECOUR ET CONFLUENCE -



**CENTRE SCOLAIRE
SAINT-MARC**

Lycée général Saint-Marc
Enseignement supérieur



Lycée partenaire exclusif des Journées de l'Economie



Certification WIDAF



Certification TOEIC



ÉCOLE DE HAUTES ÉTUDES
EN COMMERCE INTERNATIONAL

Lycée porteur du titre