

## FRANCHISE & COMMERCE EN RESEAU

Diplôme national

Master Mention Marketing et Vente - Parcours Franchise & Commerce en Réseau  
 Finalité Bac+5 - niveau 7 - Inscrit de droit au RNCP

### Responsable pédagogique

Dr. Rozenn PERRIGOT  
 Professeur des Universités



Chargée de mission  
 Chrystèle ALIX  
[chrystele.alix@univ-rennes1.fr](mailto:chrystele.alix@univ-rennes1.fr)  
 Tél. 02 23 23 46 49

Assistante de formation  
 Caroline HARDOUIN  
[caroline.hardouin@univ-rennes1.fr](mailto:caroline.hardouin@univ-rennes1.fr)  
 Tél. 02 23 23 78 79

### Informations et inscriptions

Service Formation Continue  
 et Alternance  
**IGR-IAE Rennes**  
 11 rue Jean Macé  
 CS 70803  
 35708 Rennes Cedex 7

### En savoir plus

[www.igr.univ-rennes1.fr](http://www.igr.univ-rennes1.fr)

### Modalités pratiques

#### Durée

- Master 1 : 420 h
- Master 2 : 420 h

### Objectifs, compétences développées

Le Master Marketing et Vente - Franchise & Commerce en Réseau a pour objectif de préparer les étudiants à entrer et évoluer dans le **secteur de la franchise et du commerce en réseau** (franchise, commerce coopératif et associé, licence de marque, partenariat, succursalisme, etc.).

La franchise et le commerce en réseau sont particulièrement dynamiques dans le **retailing** (prêt-à-porter, cosmétiques, alimentation spécialisée...), les **services** (coiffure, services aux personnes, services aux entreprises...), et se développent aussi dans le **secteur social**, que ce soit en France ou à l'étranger

Le Master fait partie du **Centre sur la Franchise & Commerce en Réseau** dont la mission consiste à rapprocher les étudiants, les chercheurs et les professionnels de la franchise et du commerce en réseau autour des problématiques de ce secteur et à faire émerger des synergies grâce à une approche globale (multi-métiers, multidisciplinaire et multi-pays).

Les cours de la première année sont consacrés au marketing, au management et à la stratégie d'un point de vente, d'une agence, d'un restaurant, etc.

Les cours de la seconde année sont centrés sur le management, l'animation, le développement, le marketing, l'ingénierie et la stratégie d'un réseau de points de vente ou d'unités de service.

### Débouchés

Le Master Marketing et Vente - Franchise & Commerce en Réseau prépare les étudiants à entrer et évoluer dans le monde des réseaux de points de vente et d'unités de service, notamment en :

- **animation de réseau** : animateur réseau, responsable régional ...
- **développement de réseau** : développeur réseau, responsable du recrutement des candidats ...
- **marketing de réseau** : chargé de projets marketing, responsable marketing enseigne, brand community manager ...
- **ingénierie de réseau** : consultant franchise, chargé de projets franchise ...

### Prix de la formation

- Master 1 : 6300 €
- Master 2 : 7300 €

### Pour les contrats de professionnalisation

Tarif de branche défini par France Compétences pour les **contrats d'apprentissage**

- **entrepreneuriat en réseau** : franchisé, adhérent, franchiseur ...
- **international et réseau** : responsable expansion internationale, directeur retail international, master-franchisé ...
- **management de business units** : directeur de magasin, responsable de boutique, district manager ...

Code RNCP

**35907**

Code formation

**13531276**

### Lieu des cours

IGR-IAE Rennes

### Nombre de places

20-25

## Conditions d'accès

### Condition d'âge:

- Contrat de professionnalisation : être âgé de moins de 26 ans en poursuite d'études ou demandeur d'emploi, âgé de plus de 26 ans à la signature du contrat.
- Contrat d'apprentissage : Etre âgé de moins de 30 ans à la signature du contrat.

## Candidature

En ligne sur notre site :

[http://www.igr.univ-](http://www.igr.univ-rennes1.fr)

[rennes1.fr](http://www.igr.univ-rennes1.fr) à partir du 1<sup>er</sup>

février. 2022, sur le portail de

l'université de Rennes 1 :

[candidatures.univ-rennes1.fr](http://candidatures.univ-rennes1.fr)

**Accès en première année** : Etre titulaire d'un diplôme ou d'une formation (Management, Economie, Droit ou autre) validant 180 ECTS (Licence 3) et du Score IAE Message SIM de moins de quatre ans.

**Accès en seconde année** : Etre titulaire d'un Master 1 (Management, Economie, Droit ou autre) et du Score IAE Message SIM de moins de quatre ans.

## Calendrier

### Date limite de dépôt

### du dossier

24/04/2022

### Début des cours

- Master 1 : 05/09/2022

- Master 2 : 05/09/2022

**Sélection** : examen du dossier (cursus et résultats antérieurs, Score IAE Message, expériences, stages, motivations et projet professionnel du candidat dans le secteur de la franchise et du commerce en réseau), et entretien d'admission. Sous réserve de trouver une entreprise qui accepte les conditions de l'alternance et propose une mission qui sera soumise à l'approbation du responsable pédagogique.

## Organisation pédagogique

Les enseignements sont répartis sur deux années (4 semestres). Chaque année comprend environ 420 heures de formation (15 semaines de cours, 32 semaines en entreprise et 5 semaines de congés payés).

### Début en entreprise

- Master 1 : 17/10/2022

- Master 2 : 17/10/2022

## PROGRAMME

### MASTER 1

#### Semestre 1

UE 1 - Formes organisationnelles & point de vente d'une enseigne en réseau cours	6 ECTS   42 h
UE 2 - Marketing & point de vente d'une enseigne en réseau cours	6 ECTS   42 h
UE 3 - Comportement du consommateur & point de vente d'une enseigne en réseau cours	6 ECTS   42 h
UE 4 – Marketing spécialisé & point de vente d'une enseigne en réseau cours	6 ECTS   42 h
UE 5 – Management & point de vente d'une enseigne en réseau cours	6 ECTS   42 h

#### Semestre 2

UE 1 - Entrepreneuriat & point de vente d'une enseigne en réseau cours	6 ECTS   42 h
UE 2 - Droit & point de vente d'une enseigne en réseau cours	6 ECTS   42 h
UE 3 - Gestion comptable & point de vente d'une enseigne en réseau cours	6 ECTS   42 h
UE 4 - Innovation and new trends in retailing and services cours	6 ECTS   42 h
UE 5 – Préparation à l'insertion professionnelle cours	6 ECTS   42 h

**Soit 420 h de cours et d'examens**

**MASTER 2****Semestre 1**

<b>UE 1 - Formes organisationnelles &amp; réseau de points de vente</b> cours	<b>6 ECTS   42 h</b>
<b>UE 2 - Management/Animation &amp; réseau de points de vente</b> cours	<b>6 ECTS   42 h</b>
<b>UE 3 - Développement &amp; réseau de points de vente</b> cours	<b>6 ECTS   42 h</b>
<b>UE 4 - Marketing &amp; réseau de points de vente</b> cours	<b>6 ECTS   42 h</b>
<b>UE 5 - Ingénierie &amp; réseau de points de vente</b> cours	<b>6 ECTS   42 h</b>

**Semestre 2**

<b>UE 1 - Internationalization &amp; chains</b> cours	<b>5 ECTS   42 h</b>
<b>UE 2 - Gestion et performance &amp; réseau de points de vente</b> cours	<b>5 ECTS   42 h</b>
<b>UE 3 - Droit &amp; réseau de points de vente</b> cours	<b>5 ECTS   42 h</b>
<b>UE 4 – Innovation and new trends in franchising, retail &amp; service chains</b> cours	<b>5 ECTS   42 h</b>
<b>UE 5 – Mémoire de fin d'études</b> cours	<b>5 ECTS   21 h</b>
<b>UE 6 – Préparation à l'insertion professionnelle</b> cours	<b>5 ECTS   21 h</b>

**Soit 420 h de cours et d'examens**