

Université Jean Moulin **Lyon 3**

Campus de Bourg-en-Bresse

Développez
les compétences
de votre entreprise



bourgenbresse.univ-lyon3.fr





CAMPUS DE BOURG-EN-BRESSE UNIVERSITÉ JEAN MOULIN LYON 3

2, rue du 23^{ème} R.I - BP 10140
01004 Bourg-en-Bresse Cedex

bourgenbresse.univ-lyon3.fr



950 étudiants/alternants

230 alternants suivis et accompagnés par des **tuteurs universitaires**

19 formations dont 12 délivrées par l'iaelyon School of Management

91% d'insertion, des étudiants issus de nos licences pro., dans les 6 mois suivant leur formation

Des formations en alternance soutenues par le **CFA Formasup ARL**

1 Campus piloté par un **Groupe d'intérêt Public** regroupant l'université, les collectivités et les acteurs économiques du territoire

150 enseignants chercheurs et professionnels

Près de 300 entreprises partenaires de nos formations

150 universités partenaires à l'international

Un réseau de plus de **5000 anciens**

20 salariés mobilisés au Campus au service des étudiants et des alternants

Une bibliothèque numérique donnant accès à des centaines de revues professionnelles et de très nombreux ouvrages de référence en éco-gestion

Une équipe à votre service	Page 4
Licences professionnelles et préparation au DCG	Page 5
Licence Professionnelle Commerce en BtoB Produits de l'Industrie	Page 6
Licence Professionnelle Commerce en Banque et Assurance	Page 8
Licence Professionnelle Assistant de Gestion Administrative et Financière	Page 10
Licence Professionnelle Gestion des Ressources Humaines	Page 12
Licence Professionnelle Ressources Humaines et Paie	Page 14
Préparation au DCG	Page 16
BUT Carrières Juridiques	Page 19
Événements forts du Campus.....	Page 20
Réseau des anciens	Page 22
Masters et double compétence	Page 23
Master Marketing et Vente en BtoB Transitions digitales et environnementales...	Page 24
Master Gestion de Production, Logistique, Achats	Page 26
Licence 3 ^{ème} année - CEG	Page 31
Nos services d'accompagnement	Page 32
Formations initiales accessibles après le Bac	Page 33
Recrutement de stagiaires	Page 34
Toeic, Toefl, Test Sim et Fonds documentaire	Page 35

La Région 
Auvergne-Rhône-Alpes

AIN⁰¹
le Département

GRAND BOURG 
AGGLOMÉRATION

 **FormaSup**
AIN | RHÔNE | LOIRE
La Manufacture de l'Alternance

*Le CFA Formasup ARL
accompagne l'ensemble de nos
formations en alternance*

Crédits photo
Guillaume Cathala - Wavevent

Dessin du Campus
Anne-Isabelle Ginisti

Conception, contenu, graphisme
Aurore Gunia, Jessie Léonardi, Marine De Boni et Flavy Toledo

| Une équipe à votre service

Le service relations extérieures, communication, vie étudiante

Développe les réseaux d'entreprises.

Renforce l'attractivité du Campus sur le territoire et au-delà.

Accompagne les étudiants dans leurs projets professionnels.

Assure la mise en relation des alternants avec les entreprises :

- Séances de coaching collectives et personnalisées pour accompagner les candidats retenus par l'équipe pédagogique.
- Transmission des offres aux candidats et de CVbook aux entreprises.
- Organisation de job dating pour faciliter vos recrutements.

Vos contacts

Marine De Boni - marine.de-boni@univ-lyon3.fr - 07 81 33 00 67

Aurore Gunia - aurore.gunia@univ-lyon3.fr - 06 58 21 98 61

Jessie Léonardi - jessie.leonardi@univ-lyon3.fr - 06 50 66 63 70

L'équipe pédagogique

Sélectionne pour vous les meilleurs candidats.

Assure le développement de la formation en fonction des besoins des entreprises.

Vos contacts

Laurence Cortinovic, Licence pro. GRH

Stéphane Marion, Préparation au DCG

Amélie Bohas, Master Gestion de Production Logistique et Achats

Philippe Benollet, Master 2 Achats PME PMI

Valérie Girard, Master Marketing et Vente en B2B

Annabelle Turc, Licence pro RH Paie

Maxime Richard, BUT Carrières juridiques et Licence pro. Assitant de Gestion Administrative et Financière

Florence Dufour Ferrara, Licence pro. Commerce en Banque-Assurance

L'équipe administrative

Assure le suivi administratif

Accompagne les étudiants et les entreprises tout au long de la formation.

Fait le lien entre le Campus et le CFA Formasup qui assure le suivi de l'ensemble des contrats d'apprentissage.

Vos contacts

Sandrine Robinet et Nelly Limousin, Pôle tertiaire

Fabienne Benonnier et Sophie Guillermin, Pôle industriel



Licences professionnelles et préparation au DCG

Formation de techniciens à un niveau Bac+3

Le Campus de Bourg délivre des formations accessibles après un Bac+2 permettant aux alternants de **se spécialiser dans un domaine de compétence et d'obtenir un niveau Bac+3.**

Ces formations ont un véritable impact local puisqu'elles **permettent de répondre aux besoins des entreprises du territoire** impliquées également dans la vie du Campus et dans son développement.

C'est dans ce contexte qu'une **nouvelle formation** sera ouverte à la rentrée avec pour **objectif de former des commerciaux spécialisés dans le commerce inter-entreprises des produits de l'industrie.**

Les licences professionnelles **avoisinent les 100% de réussite** et permettent une insertion professionnelle très rapide.

Les alternants bénéficient de **l'enseignement complémentaire d'enseignants chercheurs et de professionnels.**

La préparation au DCG propose un parcours en apprentissage et bénéficie également du contexte de proximité et de la qualité des enseignants chercheurs de l'iaelyon avec un **taux de réussite de plus de 50% chaque année contre une moyenne nationale de 25%.**

Commerce en BtoB des produits de l'Industrie

NEW

1 an

Niveau Bac+3

Rythme 15jrs/15jrs - S1
60% en entreprise - S2

Formation de **commerciaux** capables d'assumer des responsabilités dans le **secteur du négoce inter-entreprises en milieu industriel.**

Diplôme ouvert en partenariat avec le **Greta de l'Ain et le Lycée Carriat**

Débouchés

*Technico-commercial,
Manager de point de vente,
Chef d'agence,
Responsable achats, approvisionnements, logistique,
Responsable compte-clef,
Responsable des ventes,
Chargé de développement,
Chargé d'affaires...*



Diplôme délivré par

SCHOOL OF MANAGEMENT
iaelyon



Compétences visées

Acquérir les compétences transversales pour développer le négoce inter-entreprises

Cette formation (ex Licence Professionnelle Commerce Inter-entreprises en Milieu Industriel) repose sur une coopération étroite entre l'iaelyon, les entreprises de vente de produits techniques à des professionnels et les entreprises industrielles disposant d'un service distribution clairement identifié de la région Rhône-Alpes et des régions voisines.

La Licence Professionnelle permet aux apprentis d'acquérir et de développer les connaissances transversales et les compétences nécessaires pour assumer **des responsabilités dans le secteur du négoce inter-entreprises en milieu industriel.**

Compétences développées :

Maîtriser des outils du commerce B to B (Achat - Vente - Logistique)

Maîtriser des **outils de la gestion commerciale** des produits de l'industrie
Analyser, comprendre et synthétiser des données

Manager une équipe commerciale

Communiquer, négocier avec les acteurs de l'entreprise et du négoce

Maîtriser les outils et process de gestion et de performance



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Liberté
Égalité
Fraternité



AIN
RÉGION ACADÉMIQUE
RGNE-RHÔNE-ALPES



RÉFÉRENCES DIPLÔME

Code diplôme : 2503123A

Code RNCP : 29740

COÛT DU CONTRAT

7 700 Euros

Sous réserve de validation par les instances universitaires

Entreprises partenaires



Enseignements - 561 heures

Environnement et outils de l'entreprise

Economie et environnement de l'entreprise
Budget, tableau de bord
Anglais des affaires
Outils numériques transverses de l'entreprise
Tableur avancé

Achat - Vente - Logistique

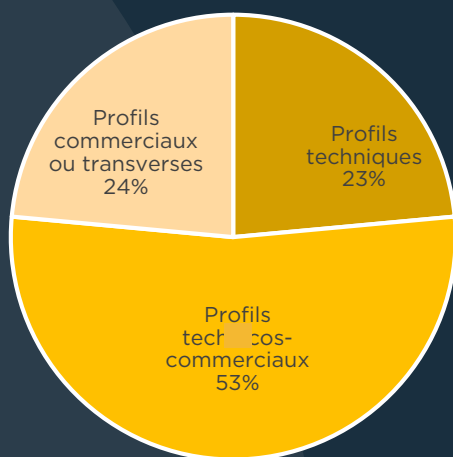
Action commerciale vente appliquée
Logistique approvisionnement
Procurement logistics
Achats et enjeux des processus digitalisés
Communication et négociation en achat et vente en contexte régional et mondial
Instrumentation et marketing achat
Management des équipes
Organisation force de vente
Logistique de distribution
Distribution logistics

Gestion

Stratégie et internationalisation des PME industrielles
Marketing industriel
Marketing relationnel
Gestion de la relation client et CRM appliqué
Audit des process et qualité industriels

Management, environnement et outils de l'entreprise

Management des réseaux, web marketing et communication digitale
Simulation d'entreprise
Stratégie entrepreneuriale
Management des opérations
Droit commercial
Finance d'entreprise
Anglais des affaires



Retrouvez le contenu complet de la formation sur le site du campus



Vos interlocuteurs

Pédagogie : Aurélien Soustre
aurelien.soustre@univ-lyon3.fr

Entreprise : Marine De Boni
marine.de-boni@univ-lyon3.fr
07 81 33 00 67

Scolarité : Sophie Guillermin
sophie.guillermin@univ-lyon3.fr



Effectifs 2022-23

Promotion de Lyon

33 alternants
82% d'hommes
53% de profils technico-commerciaux

Effectifs 2022-23

Origines de diplômés

Profils technico-commerciaux

DUT Techniques de Commercialisation orienté Systèmes Industriels
BTS Technico-commercial

Profils techniques

DUT Génie Mécanique et Productique
DUT Gestion logistique et transport
BTS Fluide énergie domotique
BTS Maintenances systèmes de production
DUT Génie thermique en énergie
BTSA, Technico-commercial, Produits alimentaires et boissons
BTSA Analyse conduite et stratégie de l'entreprise agricole

Profils commerciaux

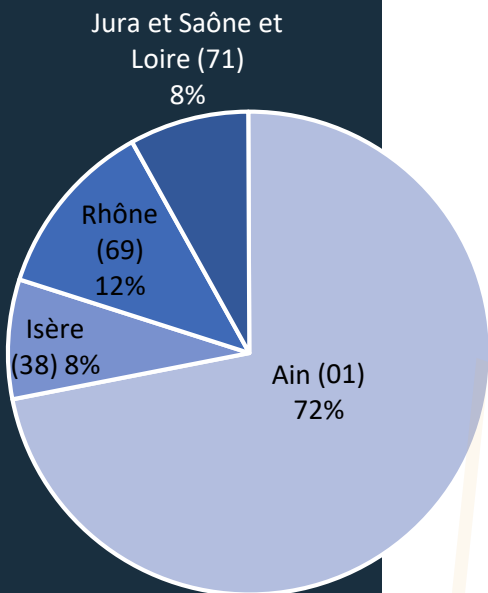
BTS commerce international
Bachelor 2 gestion de l'administration des ventes
BTS Négociation et Digitalisation de la relation client
DUT Gestion des entreprises et des administrations



Commerce en Banque et Assurance

1 an
Niveau Bac+3
Rythme 15jrs/15jrs

Formation de conseillers commerciaux chargés de **négoier la vente de produits et de services bancaires et d'assurance** sur le marché des particuliers.



Effectifs 2022-23
Répartition géographique des entreprises

Diplôme délivré par

SCHOOL OF MANAGEMENT
iaelyon



Savoir-faire et missions

- Accueil Client
- Analyse des besoins du client
- Gestion des bases de données
- Prise de rendez-vous pour les commerciaux
- Phoning clientèle existante
- Prospection de nouveaux clients
- Traitement des opérations courantes (remise carte, chéquier...)
- Vente de produits bancaires en accroche sur flux
- Entretien avec les clients sur des produits simples
- Rendez-vous en binôme puis en autonomie
- Vente de produits et services en entretien en face à face
- Mise en place d'un dossier de crédit
- Mise en place et gestion des contrats d'assurance
- Suivi de nouveaux projets
- Suivi de campagnes commerciales
- Organiser et assurer la prospection
- Conseiller, négocier et conclure la vente des contrats
- Réaliser le suivi de son portefeuille de clients
- Informé et conseiller des particuliers, des entreprises
- Procéder à la vente de produits et services selon la politique commerciale de l'établissement et la réglementation de l'assurance
- Réaliser le montage technique et administratif des contrats

Retrouvez le contenu complet de la formation sur le site du campus



RÉFÉRENCES DIPLÔME

Code diplôme : 25031395
Code RNCP : 30181

COÛT DU CONTRAT

9 000 Euros
Sous réserve de validation par les instances universitaires

Entreprises partenaires



Enseignements - 537 heures

Mise à niveau

Economie et marché en banque et assurance
Métiers de la Banque et de l'assurance
Techniques de vente
Marketing opérationnel et multicanal
Méthodologie du mémoire
Gestion de projet en équipe

Marketing et Management

Gestion des conflits et des incivilités
Gestion de la relation client dans la vente en Banque-Assurance
Marketing stratégique en banque et assurance
Cas pratiques en déontologie des métiers de la banque et de l'assurance

Vente

Analyse et gestion financière
Contrôle de gestion
Gestion de trésorerie

Techniques Bancaires

La fiscalité : un outil de négociation
Produits Bancaires et Produits d'Assurance
Assurance vie
Titres et produits boursiers
Environnement juridique
Responsabilité bancaire et assurantielle
Techniques de financement des particuliers

Outils de développement personnel

Savoir-être professionnel/expression et organisation personnelle
Anglais financier
Développement de la culture socio-économique

Vos interlocuteurs

Pédagogie : Florence Dufour-Ferrara
florence.dufour-ferrara@univ-lyon3.fr

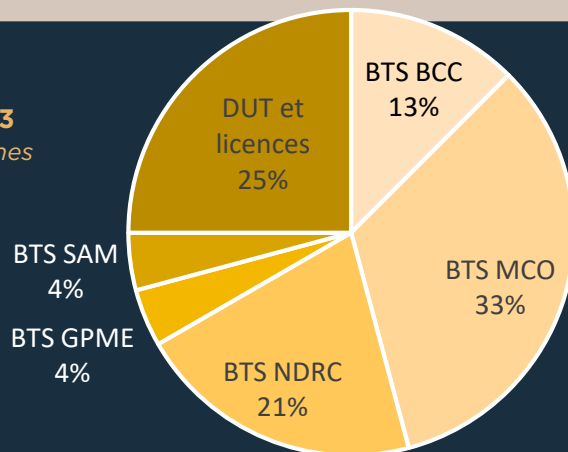
Entreprise : Marine De Boni
marine.de-boni@univ-lyon3.fr - 07 81 33 00 67

Scolarité : Sandrine Robinet
sandrine.robinet@univ-lyon3.fr

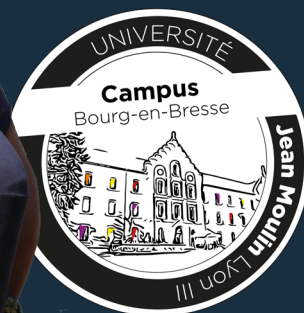
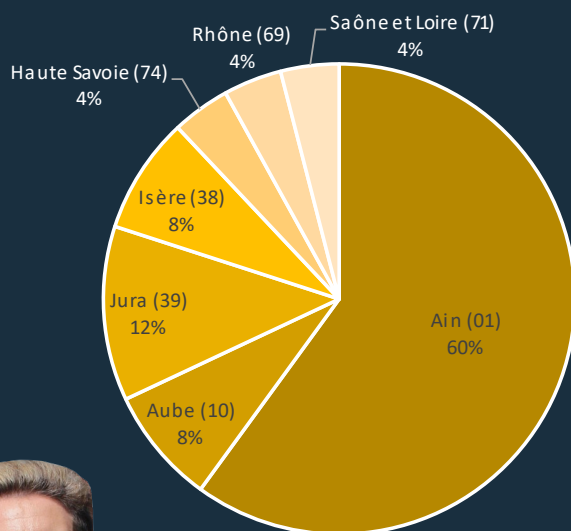
Effectifs 2022-23

25 alternants
62% de femmes
76% ont entre 20 et 23 ans
72% d'étudiants issus d'une formation commerciale
60% d'étudiants du Département

Effectifs 2022-23
Origines de diplômes



Effectifs 2022-23
Origines géographiques



Assistant de Gestion Administrative et Financière

1 an

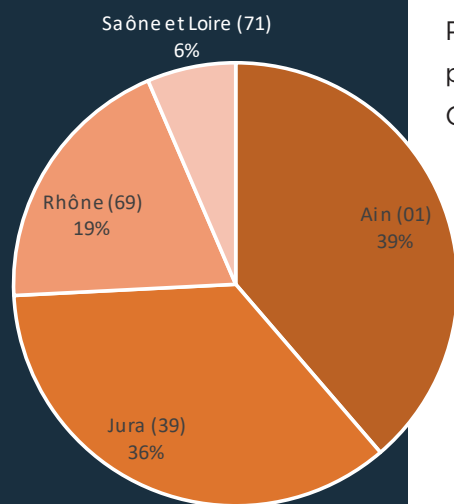
Niveau Bac+3

Rythme 2jrs/3jrs

Assistants polyvalents

formés pour devenir les bras droit de chefs d'entreprises ou de directeurs de services ayant principalement, des **compétences financières et administratives.**

Formation très adaptée aux TPE PME et PMI dans tous les domaines d'activité.



Effectifs 2022-23

Répartition géographique des entreprises

Diplôme délivré par



Savoir-faire et missions

Comptabilité et finances

Saisie/enregistrement de devis
Suivi de la trésorerie
Saisie des factures clients fournisseurs
Rapprochement bancaire
Déclarations TVA
Recouvrement de créances
Suivi règlements clients
Calculs de marge
Contrôle de gestion
Saisie données tableaux de bord
Analyse de coûts de revient

Ressources humaines

Gestion du personnel
Etablissement des contrats de travail, déclarations d'embauche
Suivi des pointages salariés arrêts maladies, AT absences
Etablissement des fiches de paies
Intégration de données sociales dans logiciel SIRH
Déclarations sociales
Suivi et gestion des intérimaires
Aide au recrutement
Participation à la mise en œuvre du plan de formation
GPEC

Communication

Organisation d'évènements
Gestion de projets
Création supports de communication
Gestion, mise à jour du site internet

Administratif

Accueil physique et téléphonique
Gestion des courriers
Tenue d'agenda, prise de rdv
Organisation de réunions, préparation de supports de présentation
Gestion des stocks
Gestion des achats
Envoi de documentation
Organisation de routage
Mise à jour de procédures commerciales/base de données clients
Suivi et enregistrement des compromis et actes de ventes
Gestion réclamations clients
Gestion des appels d'offres

Entreprises partenaires



Enseignements - 450 heures

L'entreprise et son environnement

Environnement économique
Institutions européennes et internationales
Stratégie d'entreprise
Introduction au droit des affaires

Gestion comptable

Comptabilité approfondie
Fiscalité
Technique de paie
Logiciels professionnels

Pilotage financier

Analyse et gestion financière
Contrôle de gestion
Gestion de trésorerie

Management et gestion des RH

Management d'équipe
Management de projets
Gestion des relations sociales
Gestion administrative du personnel et de la compétence

RÉFÉRENCES DIPLÔME

Code diplôme : 25031099 - Code RNCP : 30086

COÛT DU CONTRAT

7 900 Euros

Sous réserve de validation par les instances universitaires

Retrouvez le contenu complet de la formation sur le site du campus



Vos interlocuteurs

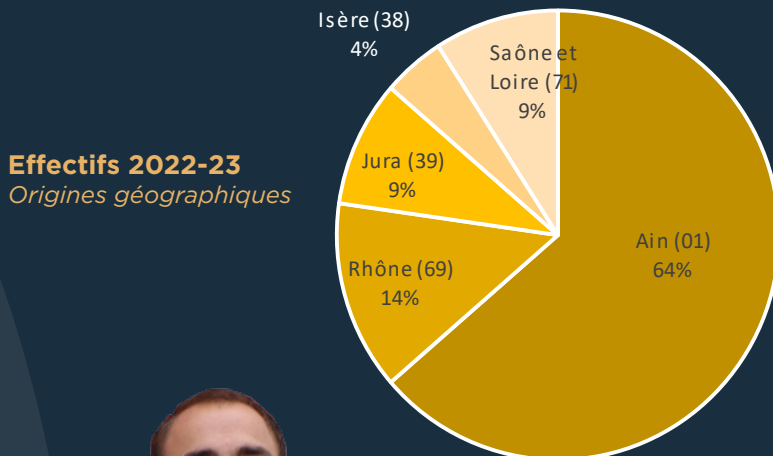
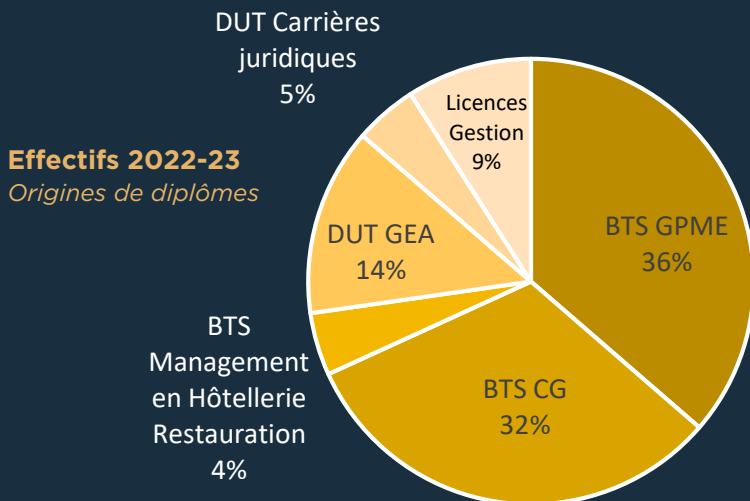
Pédagogie : Maxime Richard
maxime.richard@univ-lyon3.fr

Entreprise : Marine De Boni
marine.de-boni@univ-lyon3.fr - 07 81 33 00 67

Scolarité : Nelly Limousin
nelly.limousin@univ-lyon3.fr

Effectifs 2022-23

22 alternants
78% de femmes
91% ont entre 19 et 21 ans
60% d'étudiants issus d'un BTS GPME ou CG
64% d'étudiants du Département



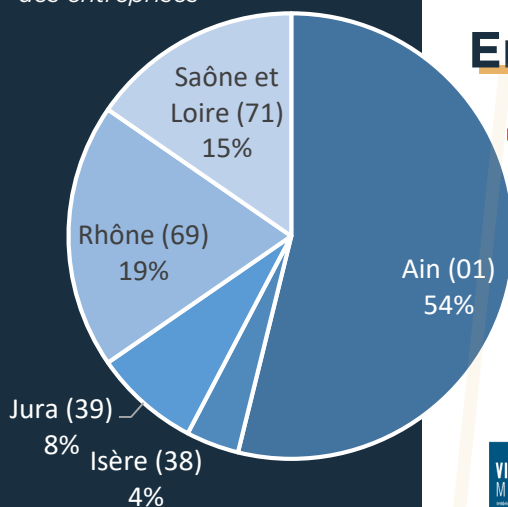
Gestion des Ressources Humaines

1 an
Niveau Bac+3
Rythme 3jrs/2jrs

Formation de chargés de RH capables d'accompagner les responsables dans des **missions polyvalentes** dans diverses structures.

Son rôle **varie selon le type de l'établissement** (grandes entreprises, organisations professionnelles, agences d'intérim...).

Effectifs 2022-23
Répartition géographique des entreprises



Diplôme délivré par



Savoir-faire et missions

Suivi administratif du personnel

Mise à jour dossiers du personnel
Courriers, notes, mailing...
Suivi dossiers maladie prévoyance
Elaboration et suivi des contrats
Gestion absences/embauches...
Gestion des plannings (RTT...)
Gestion de la paie
Mise en place de tableaux de bord : suivi des congés, de l'absentéisme, des accidents du travail, rémunération et masse salariale, turn over...
Gestion des visites médicales
Suivi administratif des stagiaires et des alternants : conventions, contact avec les organismes de formation, les organismes financeurs...
Élaboration d'un plan social
Mise en place des entretiens individuels du personnel
Gestion des nouveaux arrivants

Formation

Participation à la gestion prévisionnelle de l'emploi et des compétences
Elaboration de plans de formation

Recrutement

Description des postes, diffusion des annonces, réception et tri des CV, présélection des candidats, participation à la prise de décision
Aide à l'élaboration de la politique de recrutement (calendrier, relations avec les écoles et les Universités, participation aux salons...)

Autres missions

Prévention des risques et amélioration des conditions de travail
Aide à la mise en place des procédures qualité
Participation à des actions de communication interne (journal d'entreprise, mémos juridiques...)
Participation à la préparation des réunions syndicales
Préparation des élections professionnelles
Réalisation des dossiers de préparation des réunions du CSE

Entreprises partenaires



Enseignements - 440 heures

Gestion qualitative des RH

Formation GPEC
Méthodologie de recrutement
Management de groupe

Gestion quantitative des RH

Contrôle de gestion sociale
Gestion d'entreprise
Paie et SIRH

Gestion juridique

Droit du travail individuel
Protection sociale
Droit social européen
Relations avec les Institutions publiques

Gestion systémique

Sociologie des organisations
Sociologie du travail
Economie du travail

Environnement des RH

Relations sociales
Conditions de travail et risques psychosociaux
RSE et déontologie RH

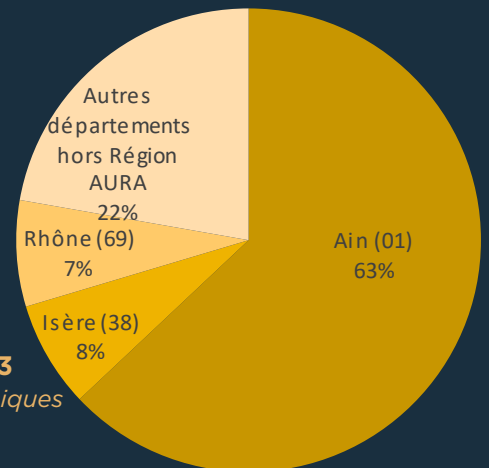
Techniques communication interpersonnelle

Anglais
Excel avancé
Management interculturel

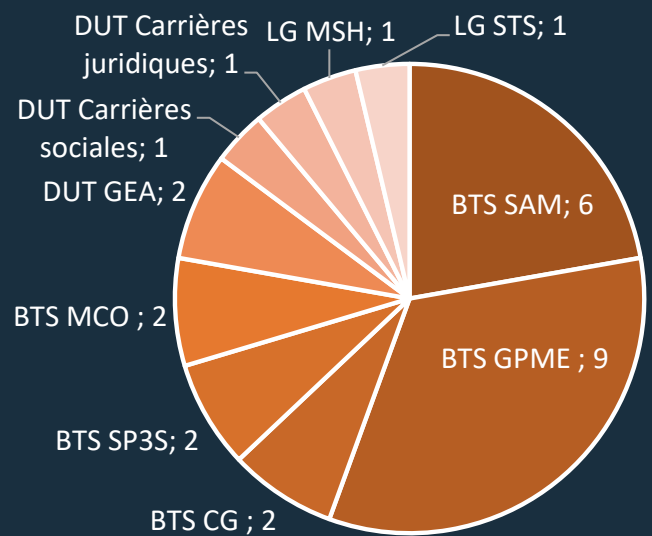
Effectifs 2022-23

27 alternants
89% de femmes
81.5% ont entre 20 et 22 ans
70% d'étudiants issus d'un BTS commercial
63% d'étudiants du Département

Retrouvez le contenu complet de la formation sur le site du campus



Effectifs 2022-23
Origines géographiques



Effectifs 2022-23
Origines de diplômes

RÉFÉRENCES DIPLÔME

Code diplôme : 25031548 - Code RNCP : 29806

COÛT DU CONTRAT

7 000 Euros
Sous réserve de validation par les instances universitaires

Vos interlocuteurs

Pédagogie : Laurence Cortinovic
laurence.cortinovic@univ-lyon3.fr

Entreprise : Marine De Boni
marine.de-boni@univ-lyon3.fr - 07 81 33 00 67

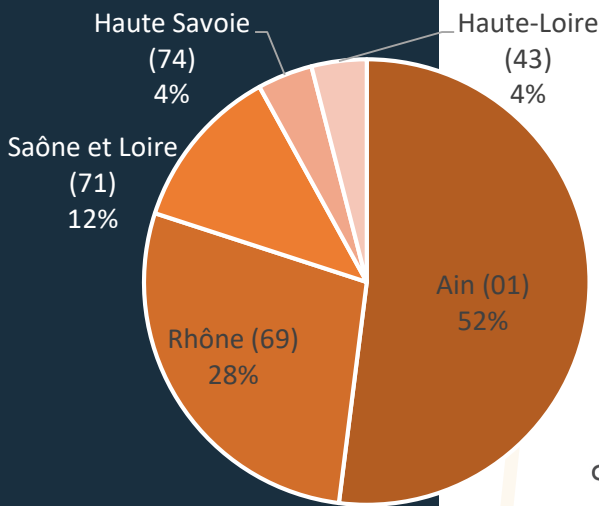
Scolarité : Nelly Limousin
nelly.limousin@univ-lyon3.fr



Resources Humaines et Paie

1 an
Niveau Bac+3
Rythme 15jrs/15jrs

Formation de **spécialistes du bulletin de paie** capables d'exercer **dans différents contextes** : moyenne ou grande entreprise, société de service de gestion de la paie ou **cabinet d'expertise-comptable**.



Effectifs 2022-23
Répartition géographique des entreprises

Diplôme délivré par



Savoir-faire et missions

Veille sur l'évolution de la législation sociale

Prendre en compte les taux de cotisations adaptés.

Actualiser régulièrement ses connaissances en matière de minima sociaux et d'obligations légales.

Préparation des éléments fixes et variables de la paie

Recueillir et calculer des éléments de rémunération à périodicité variable. Décompter les absences (congrés payés, maladie...).

Tenir à jour les différents types de remboursement ou de prélèvement sur les salaires.

Gestion des charges sociales

Établir les déclarations sociales mensuelles, trimestrielles et annuelles.

Veiller au paiement, dans les délais imposés, des différentes charges sociales.

Assurer un contact régulier avec les organismes sociaux et les institutions de contrôle.

Répondre aux questions des salariés en matière de paie, congés et charges sociales.

Conseil et contrôle

Vérifier le bon déroulement mensuel des opérations de paie et corriger les éventuelles erreurs signalées par les salariés.

Entreprises partenaires



Enseignements - 640 heures

Droit Social

Relation individuelle
Relation collective

Retrouvez le contenu complet de la formation sur le site du campus

TIC

Environnement numérique
Progiciel paie
SI RH
Communication



Gestion des parties prenantes

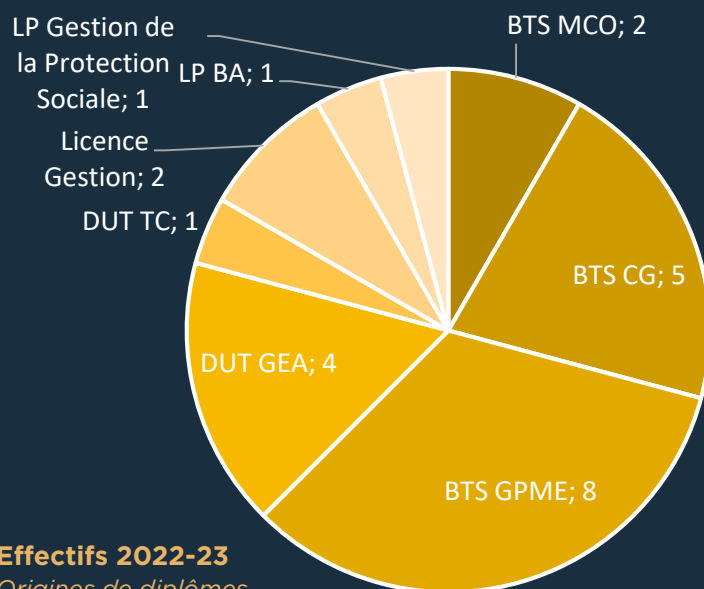
GRH et gestion de la Paie
Mesure de la performance sociale
Gestion de la relation client

Enseignements professionnels

Fiscalité des rémunérations
Anglais des affaires appliqué à la paie
Gestion sociale appliquée
Réalisation autonome de projet
Comptabilité des charges sociales
Traitement des charges sociales et fiscales
Audit du cycle social

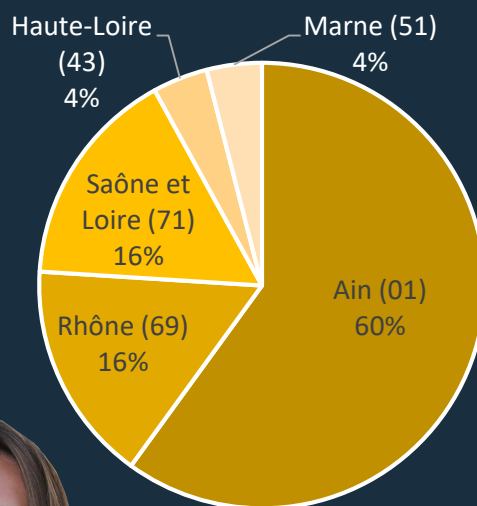
Effectifs 2022-23

25 alternants
88% de femmes
76% entre 20 et 23 ans
52% d'étudiants issus d'un BTS CG ou GPME
60% d'étudiants du Département



Effectifs 2022-23
Origines de diplômes

Effectifs 2022-23
Origines géographiques



RÉFÉRENCES DIPLÔME

Code diplôme : 25031435 - Code RNCP : 30106

COÛT DU CONTRAT

6 490 Euros

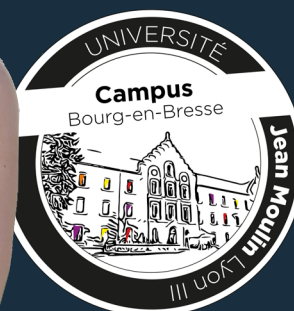
Sous réserve de validation par les instances universitaires

Vos interlocuteurs

Pédagogie : Annabelle Turc
annabelle.turc@univ-lyon3.fr

Entreprise : Marine De Boni
marine.de-boni@univ-lyon3.fr
07 81 33 00 67

Scolarité : Sophie Guillermin
sophie.guillermin@univ-lyon3.fr



Diplôme de Comptabilité Gestion - DCG

2 ans

Niveau Bac+3

Rythme 3jrs/2jrs

Formation de

professionnels du chiffre

capables d'interpréter

et d'exploiter des

informations financières et

d'**analyser l'environnement**

économique, social et

juridique de l'entreprise.

Savoir-faire et missions

Gestion comptable : Saisie comptable - Rapprochements bancaires Révisions comptables - Préparation des bilans comptables - Établissement des situations intermédiaires Gestion de trésorerie

En cabinets comptables : Organisation, planification, actualisation des dossiers clients - Collecte des pièces comptables auprès des clients - Orientation et conseil clients - Organisation des normes et procédures comptables - Suivi dossiers juridiques - Gestion autonome d'un ou plusieurs clients

Gestion sociale : Préparation de la paie - Calcul des bulletins de salaire - Etablissement de contrats de travail - Déclarations de charges sociales périodiques - Inscription des salariés auprès des organismes de protection sociale - Formalités inhérentes au départ d'un salarié

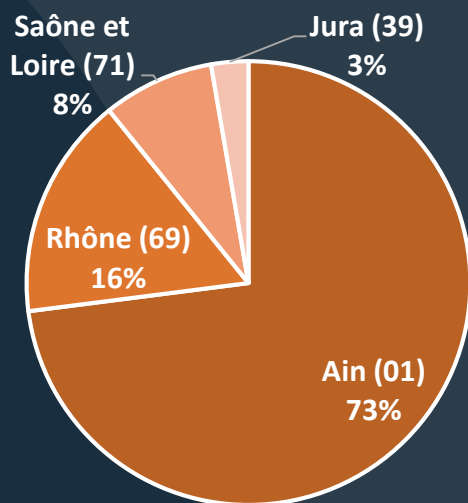
Gestion des actifs : Réalisation fiches immobilisations - Suivi amortissements - Inventaire des immobilisations - Contrôles internes liés aux immobilisations

Comptabilité fournisseurs : Collecte des factures fournisseurs - Codification des factures d'achats Enregistrement des factures dans les journaux - Paiement des fournisseurs - Suivi des échéanciers de paiement - Gestion des litiges fournisseurs - Traitement des notes de frais - Analyse et justification des comptes - Etablissement des clôtures mensuelles, trim., annuelles Calcul et déclaration TVA et/ou DEB

Comptabilité clients : Facturation clients - Suivi facturation clients - Gestion des encaissements - Traitement des litiges et des impayés Utilisation d'outils de contrôle des délais de paiement - Suivi des avoirs - Gestion des encours clients- Relation avec une société de factoring - Reporting des éléments vers la comptabilité générale

Recouvrement : Traitement des questions relatives au paiement des factures - Relances des clients Lettrage et enregistrement des règlements reçus - Préparation des dossiers contentieux - Gestion des mises en demeure -Suivi des procédures auprès des huissiers

Gestion fiscale : Etablissement des déclarations fiscales (liasse fiscale) - Déclarations de TVA - Déclarations IS / CET



Retrouvez le contenu complet de la formation sur le site du campus



Effectifs 2022-23

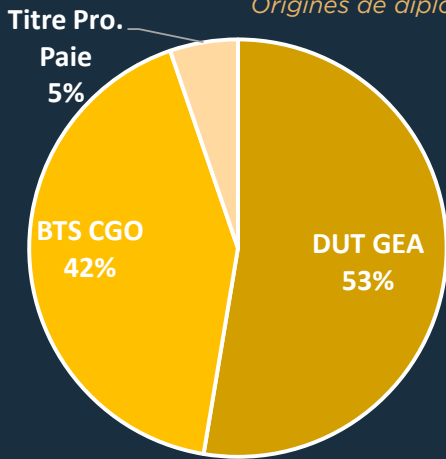
Répartition géographique des entreprises

Diplôme délivré par

SCHOOL OF MANAGEMENT
iaelyon



Effectifs 2022-23
Origines de diplômes



Effectifs 2022-23

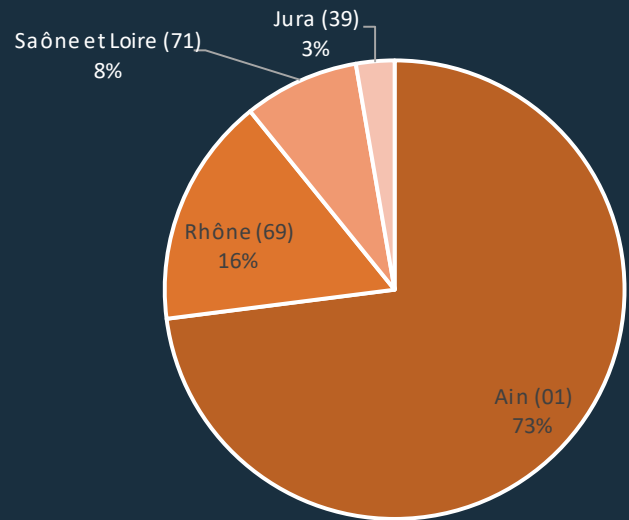
19 alternants DCG 2 / 18 en DCG 3
85% de femmes
76% ont entre 20 et 23 ans
56 % de DUT GEA / 44% de BTS CG
76% d'étudiants du Département

RÉFÉRENCES DIPLÔME

Code diplôme : 26031403 - Code RNCP : 35526

COÛT DU CONTRAT

7 596 Euros - Sous réserve de validation par les instances universitaires



Effectifs 2022-23

Origines géographiques

Entreprises partenaires



Enseignements - 610 heures/an

Droit des sociétés :

L'entreprise en société - Les principaux types de sociétés - L'association et autres types de groupement - Droit pénal des groupements d'affaires

Droit Social :

Les sources du droit social - Aspects individuels du droit du travail - Aspects collectifs du droit social - La protection sociale - Contrôles et contentieux social

Droit Fiscal :

Introduction générale au droit fiscal - L'imposition du résultat de l'entreprise - L'imposition du revenu des particuliers - La taxe sur la valeur ajoutée L'imposition du capital - Les taxes assises sur les salaires - Le contrôle fiscal

Finance entreprise :

La valeur - Le diagnostic financier des comptes sociaux - La politique d'investissement - La politique de financement

Management :

Introduction au management - Théorie des organisations - Les différentes fonctions au sein des organisations
Eléments fondamentaux de stratégie - Comportement humain dans l'organisation - Communication - Décision, direction et animation

Comptabilité Approfondie :

La profession comptable - Technique comptable approfondie - Entités spécifiques Introduction à la consolidation des comptes - Introduction à l'audit légal des comptes annuels

Contrôle de gestion :

Positionnement du contrôle de gestion et identification du métier
Contrôle de gestion et modélisation d'une organisation - La mise en oeuvre du contrôle de gestion dans des contextes stabilisés - Les réponses du contrôle de gestion à des contextes non stabilisés

Vos interlocuteurs

Pédagogie : Stéphane Marion
stephane.marion@univ-lyon3.fr

Entreprise : Marine De Boni
marine.de-boni@univ-lyon3.fr -07 81 33 00 67

Scolarité : Sandrine Robinet
sandrine.robinet@univ-lyon3.fr



BUT Carrières Juridiques

NEW

3 ans
année 2 et 3 en
alternance
Niveau Bac+3
Rythme 3jrs/2jrs

Formation préparant l'intégration **des métiers de l'administration et de la justice**. Il prépare notamment à l'entrée dans la fonction publique d'État et la fonction publique territoriale.

Ce diplôme permet des débouchés métiers très variés mais **très orientés domaines juridiques, comptables, voire ressources humaines**.

RÉFÉRENCES DIPLÔME

Code diplôme : 25112801
Code RNCP : 35491

COÛT DU CONTRAT

7 675 Euros - Sous réserve de validation par les instances universitaires

Diplôme délivré par



Savoir-faire et missions

Assurer une veille juridique
Rédaction d'actes juridiques, découverte de l'environnement territorial
Apporter conseil et expertise juridique auprès de différents services
Créer des procédures juridiques/administratives dans divers domaines
Marchés publics : suivis travaux, actes administratifs liés aux autorisations du domaine public, veiller au bon rapport qualité/prix des fournisseurs, préparation de consultation
Etablir des procédures de gestion des instances de décision de la communauté d'agglomération
Recrutement : dépôt d'offres, sélection des CV..
Mise à jour de site web
Gestion de projet dans différents services (état civil, urbanisme...)
Analyse de la conformité du personnel des établissements d'accueil du jeune enfant (EAJE) au Code de la santé publique
Soutien technique aux EAJE : proposition de réponse à des sollicitations à caractère réglementaire
Réalisation d'actes d'état civil : naissance, mention sur les registres, carte identité, passeport)
Tenue de la comptabilité des collectivités territoriales
Elaboration d'enquêtes socio-démographique dans le cadre de la préparation d'un contrat-groupe 'protection sociale complémentaire'.
Procédure de gestion des instances de décision de la communauté d'agglomération
Préparation de consultation dans le cadre de procédure de marché public pour le compte du Centre de gestion de l'Ain et de ses affiliés.

Enseignements principaux

Droit : de la responsabilité civile, du travail, commercial, pénal, administratif, fiscal, des collectivités territoriales, de la commande publique, public du travail.

Comptabilité de gestion - Contentieux judiciaire - Libertés et droits fondamentaux - Finances publiques - Contentieux administratif

Administrations partenaires



Un Campus de proximité

Cohésion, partenariats, animations...





Partenariats : Présentation du Fablab de Altec (1)
Visite de la centre nucléaire du Bugey (11)
Cohésion : Escape game pour les masters (2) Soirée d'accueil (5) et jeux de cohésion mis en place pour chaque promotion à la rentrée (6)
Entrepreneuriat : les étudiants de licence de Gestion remporte le prix de *la Company of the Year Competition* lors du Festival des Mini-Entreprises (3)
Pédagogie active : Module *horse management* (4)
Réseau des anciens : Soirée de rencontres masters et anciens, concours de cuisine (7) Soirée d'été au Monastère Royal de Brou (13)
Appartenance : Remise des diplômes
Associations étudiantes : Visite de l'Assemblée Nationale (9), Concours d'éloquence (10), Nuit du volley (12)



Un réseau des anciens

Le Campus fédère l'ensemble des diplômés des filières proposées sur le campus : **masters, licences professionnelles, DCG, licences ...**

Ce réseau d'alumni est une **ressource pour le Campus mais également pour nos entreprises partenaires.**

Plus de 5000 anciens composent ce réseau et notre large panel de formations permet de représenter une diversité de secteurs d'activités, de niveau de responsabilités, de métiers et de personnes qui partagent une expérience acquise au Campus de Bourg ou encore dans l'une des structures qui l'ont précédé (Ceuba, Esci, Ceforal).

Les actions du réseau

Afterworks (3)

Mise en relation avec nos étudiants

Participation aux jury de recrutement

Diffusion d'offres sur des communautés privées ...

Mais aussi une **cérémonie de remise des diplômes (2)** et **grande soirée d'été (1)** organisée fin juin, chaque année, pour rassembler l'ensemble de notre réseau.

Vous aussi, vous pouvez bénéficier de ce réseau d'anciens pour vos recrutements :

Envoyez nous vos offres !

Votre contact :

Marine De Boni - marine.de-boni@univ-lyon3.fr - 07 81 33 00 67





Masters et double compétence

Une réponse aux spécificités industrielles du territoire

Le master **Gestion de Production Logistique et Achats** et le master **Marketing Vente en Business to Business** Transitions digitales et environnementales sont proposés par l'iaelyon dans le cadre de l'alternance. Ils répondent à la spécificité industrielle du territoire. Les alternants **bénéficient des enseignements complémentaires d'enseignants chercheurs et de professionnels.**

Ils permettent de développer des compétences industrielles pour des entreprises et des grands groupes situés dans la France entière avec un recrutement national. **60% des alternants en masters viennent de l'extérieur du département.**

Un parcours en master 2 Achats* ouvrira à la rentrée 2023/2024 pour répondre une nouvelle fois à une attente du territoire à travers cette fonction achat devenue incontournable pour gérer et optimiser les coûts au sein des petites et moyennes entreprises.

Une passerelle d'accès en 3ème année de licence de Gestion CEG permet de développer la double compétence très recherchée par les entreprises industrielles. Des étudiants issus de **BTS et DUT techniques ou scientifiques** sont formés aux concepts du marketing, de la gestion et de la comptabilité en 3ème année de licence et peuvent ainsi accéder aux masters de l'iaelyon.

* sous réserve de validation par les instances universitaires

Marketing et Vente en **Business to Business**

Transitions Digitales et Environnementales

Master 1 et Master 2
2 ans
Niveau Bac+5
60% en entreprise

Dans un monde en pleine transition, ce master en deux années a pour objectif **de préparer les futurs professionnels du Marketing Vente B2B capables d'appréhender les nouveaux environnements de travail en milieux professionnels complexes.**

Ce Master propose une vision enrichie, moderne et prospective des fonctions Marketing-Vente en B2B.



EDUNIVERSAL
CLASSEMENT 2023
MASTERS MS MBA

Diplôme délivré par

SCHOOL OF MANAGEMENT
iaelyon



Savoir-faire et missions

Marketing stratégique et opérationnel

- Optimisation de la GRC afin d'augmenter la satisfaction des clients BtoB
- Veille concurrentielle et règlementaire sur un marché à fort enjeu
- Développement de partenariats visant à élargir le portefeuille client
- Lancement d'un nouveau produit et de produits éco-conçus
- Étude d'un marché
- Préparation d'un salon ou d'un évènement important (de A à Z)
- Mise en place d'une nouvelle politique tarifaire
- Mise en place de journées techniques en direction des clients BtoB
- Optimisation de l'organisation des réponses aux appels d'offre
- Amélioration de la gamme de produits/services durables dans l'entreprise

Vente et digitalisation de la fonction marketing

- Mise en œuvre de nouvelles méthodes de prospection en BtoB
- Définition et mise en place d'une stratégie d'inbound marketing
- Définition et mise en place de digitalisation des outils de la force de vente

Mesure de la performance marketing-vente

- Mise en place de tableaux de bord de suivi de la force de vente
- Analyse des ventes et amélioration de la segmentation client
- Analyse de la performance de la force de vente
- Optimisation de la présence des produits en rayon chez les distributeurs
- Amélioration de l'établissement des devis clients afin d'augmenter le taux de transformation

Communication/communication digitale

- Mise en place d'une stratégie de com. sur LinkedIn auprès des cibles BtoB
- Optimiser les campagnes d'emailing et de newsletters auprès des cibles BtoB

Entreprises partenaires



Enseignements

Master 1 - 525 heures

Comprendre le client à l'ère des transitions

Le marketing à l'ère des transitions

Connaissance du client et de la fonction Achats

Accéder aux marchés

Introduction au marketing digital

Introduction à la vente

Comprendre les transitions

Transition environnementale en contexte PME :
approche stratégique

Marketing Data

Cours au choix

Marketing relationnel et CRM

Cours 2 à choisir parmi la liste des cours à choix
(e-learning)

Cours 3 à choisir parmi la liste des cours à choix
(e-learning)

Comprendre le marché à l'ère des transitions

Etudes en marketing (quali/quant)

Analyse de données et de panels et plan d'action
opérationnel

Attirer et fidéliser le client en PME en transition

Content Marketing

Lead management et social Selling

Jeu d'entreprise/ business game

Séminaire international

Master 2 - 525 heures

Création de valeur en contexte PME en transition

Proposition de valeur

Expérience Client et Customer Success Management

Manager et digitaliser la force de vente en PME en transition

Management de la force de Vente

Digitalisation de la force de vente

Cocréation de valeur avec le client en PME en transition

Gestion de projet agile et coordination de prestataires

Vente complexe et cocréation de valeur avec le client

Atteindre et servir les clients en contexte VICA*

Innovation et lancement d'une offre B to B

Pilotage de plans marketing digital

Suivi de la performance et de la relation client en PME en transition

Reporting, performance et ROI

Initiation aux outils CRM

Approche des clients stratégiques en PME en transition

Négociation commerciale

Fidélisation et gestion des grands comptes

Accompagnement de la transition dans l'organisation

Conduite du changement dans les PME en transition

Projet de transition en contexte PME : approche
opérationnelle

Projet final/séminaire international

Projet entrepreneurial de transition digitale et
environnementale

Séminaire international

Effectifs 2022-23

34 alternants dont 50% de femmes

72% ont entre 20 et 23 ans

77 % de licence générale

32% d'étudiants de l'Ain et 44% du Rhône

RÉFÉRENCES DIPLÔME

Code diplôme : 13531276

Code RNCP : 35907

COÛT DU CONTRAT

7 960 euros/an - Sous réserve
de validation par les instances
universitaires

Vos interlocuteurs

Pédagogie : Valérie Girard

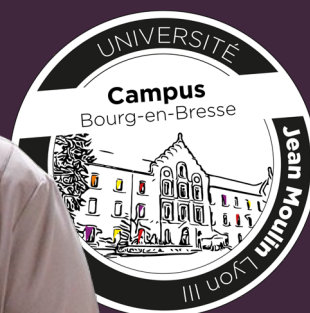
valerie.girard@univ-lyon3.fr

Entreprise : Marine De Boni

marine.de-boni@univ-lyon3.fr - 07 81 33 00 67

Scolarité : Fabienne Benonnier

fabienne.benonnier@univ-lyon3.fr



Gestion de Production Logistique Achats

Master 1

Gestion de Production,
Logistique, Achats

Parcours de Master 2

Management Industriel
et Logistique | Achats
PME-PMI-ETI



2 ans

Niveau Bac+5

60% en entreprise

Formation de cadres opérationnels dans les domaines relevant du management de la logistique globale au sens entreprise étendue (« supply chain ») et du management des achats orientés PME-PMI-ETI. Ce cursus dispense les savoir-faire techniques et managériaux indispensables à l'accomplissement de leur mission avec une vision transversale et décloisonnée de l'entreprise.

Diplôme délivré par

SCHOOL OF MANAGEMENT
iaelyon



Savoir-faire et missions

Management de la chaîne logistique globale : Analyse et optimisation des flux internes et externes - Implantation - Réorganisation des flux internes et externes - Élaboration des plans d'actions Supply Chain - Pratiques de gestion durable des chaînes logistiques - Mise en place de démarches d'économie circulaire

Management stratégique : Réalisation d'études ciblées dans le domaine de la Supply Chain - Préparation d'une orientation stratégique - Préparation d'une opération d'externalisation

Gestion des stocks, des achats et des approvisionnements : Optimisation de la gestion des stocks - Pilotage des achats - Gestion d'un panel fournisseurs en France et à l'étranger - Organisation, planification et suivi des approvisionnements

Gestion de Production : Etude de productivité - Fiabilisation des délais de production - Organisation et planification de la gestion de production

Gestion des flux et des systèmes d'information : Analyse et optimisation des flux d'information - Coordination des flux d'information entre les services internes et externes de l'entreprise - Etude et mise en place d'ERP et d'autres applicatifs métiers (EDI, WMS, ..)

Qualité : Préparation aux certifications - Réalisation d'audits - Analyse et optimisation du Système Qualité - Mise en place de techniques de traçabilité - Suivi d'indicateurs qualité

Maintenance : Mise en place d'un plan de Maintenance Préventive - Etude de la T.P.M. (Total Productive Maintenance)

Comptabilité - Gestion - Finance : Mise en place d'une comptabilité analytique - Contrôle budgétaire / Contrôle de Gestion

RÉFÉRENCES DIPLÔME

Code diplôme : 13531113

Code RNCP : 35921

COÛT DU CONTRAT

7 670 euros/an - Sous réserve de validation par les instances universitaires

Enseignements Master 1

La première année de Master permet aux étudiants d'affirmer leurs connaissances en gestion de production, en organisation industrielle, en logistique et achats.

Pilotage stratégique et opérationnel de la chaîne logistique à l'international et en contexte de développement durable :

Pilotage de la chaîne logistique et de son internationalisation

Gestion des activités logistiques de distribution et de transport à l'international

Pilotage des Achats et problématique par marché

Marketing et management de la fonction achats

Stratégie achat et gestion des fournisseurs (Jeu COMPIT)

Etudes, recherches & innovations en GPLA :

Innovation, digitalisation et industrie du futur

Etudes et recherches en GPLA

Supply chain management :

Intégration et interactions des fonctions de la supply chain

Optimisation et gestion des flux

Démarche qualité industrielle et amélioration continue :

Lean management et performance industrielle

Audit industriel et organisationnel

Jeu d'entreprise / Business game

Séminaire international

Cycles de conférences

Conférences transversales et spécifiques mention

Cours au choix parmi un catalogue permettant de personnaliser le parcours

Outils du management de projet

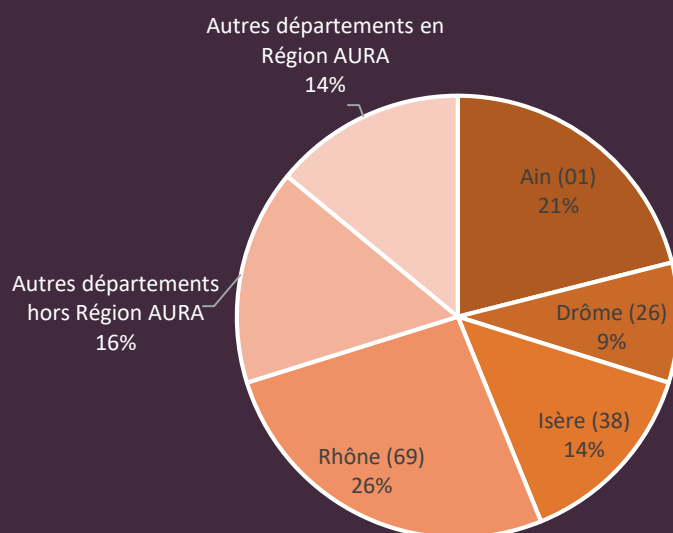
Coûts et décisions

Outils de simulation financière

Management interculturel

Management des équipes et leadership...

Retrouvez le contenu complet de la formation sur le site du campus



Effectifs 2022-23

Répartition géographique des entreprises

Classement Eduniversal

Catégorie Management Technologique ou Industriel
3ème au niveau régional



Master 2 Management Industriel et Logistique

Ce programme a pour objectif de former des professionnels aptes à gérer les processus industriels de la supply chain, aussi bien au niveau de la production que de la logistique de l'entreprise interne et externe. Les diplômés ont ainsi le potentiel pour occuper des postes de responsable logistique, supply chain manager, responsable d'unité de production, responsable d'exploitation ...

Pilotage et stratégie logistique

Choix stratégiques industriels
Pilotage et lean manufacturing - Préparation à la certification CPIM

Management des processus et des équipes

Modélisation et gestion des processus
Management des équipes et intelligence émotionnelle

Qualité et gestion des risques industriels

Outils de gestion de la qualité - Certification, PDCA, AMDEC, ...
Gestion des risques industriels et logistiques (PCA...)

Analyse des coûts et contrôle de gestion opérationnel

Analyse des coûts de la supply chain
Analyse financière et contrôle de gestion opérationnel

Technologies et systèmes d'information pour la gestion dématérialisée de la chaîne logistique

Outils numériques de gestion (ERP) et d'aide à la décision (BI)
Intelligence artificielle et technologies avancées

Meilleures pratiques Logistiques :

Pratiques de gestion durable des chaînes logistiques
Pilotage de projet et management agile des chaînes logistiques

Outils et leviers du manager polyvalent

Droit des contrats, propriété et veille industrielles
Développement personnel et gestion des conflits

Séminaire international et jeu d'entreprise :

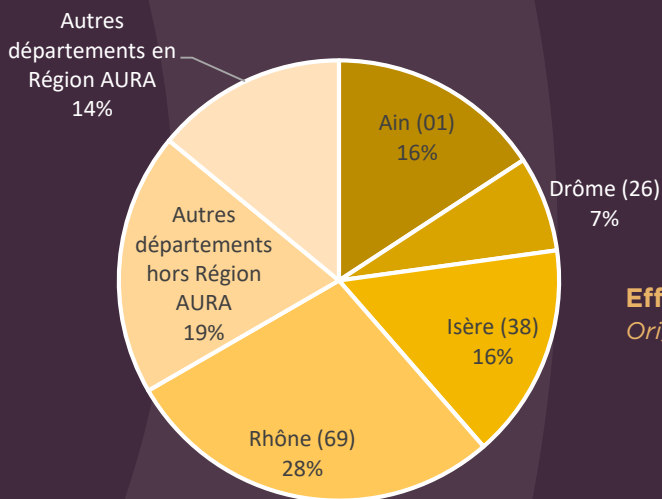
Projet d'entrepreneuriat et/ou d'innovation type hackathon logistique en collaboration avec l'environnement socioéconomique.

Effectifs 2022-23

57 alternants dont 63% d'hommes
79% ont entre 20 et 23 ans
47 % de licence générale
21% d'étudiants du Département de l'Ain et 33% du Rhône

Entreprises partenaires





Effectifs 2022-23
Origines géographiques

« Le programme met l'accent sur **une pédagogie active qui place l'étudiant au cœur de son apprentissage**. Le master 1 permet d'aborder les différents domaines du **management des chaînes logistiques**, le master 2 permet d'approfondir les **connaissances techniques tout en développant les compétences managériales** au travers de cours centrés sur le management des équipes et des processus, ou encore des cours de développement personnel. »

Vos interlocuteurs

Pédagogie : Amélie Bohas
amelie.bohas@univ-lyon3.fr

Entreprise : Marine De Boni
marine.de-boni@univ-lyon3.fr - 07 81 33 00 67

Scolarité : Fabienne Benonnier
fabienne.benonnier@univ-lyon3.fr



Master 2 Achats PME-PMI-ETI



Ce programme est destiné à former des acheteurs polyvalents, capables de répondre aux enjeux et problématiques spécifiques des PME-PMI-ETI.

Le parcours Achats en PME-PMI-ETI complète les autres parcours (Achats Industriels & Qualité – Achats Indirects) de la mention GPLA dans la mesure où les modalités d'exercice de l'acheteur sont différentes : composition du panel fournisseur, rattachement organique des Achats, niveau de couverture Achats, niveau d'anticipation du besoin... Polyvalence et poly compétences, agilité et réactivité, « problem solving skills » sont des enjeux plus apparents encore quant au portage des Achats en PME-PMI-ETI.

Enseignements

La maquette pédagogique est construite pour alimenter les compétences et postures adaptées aux enjeux de performance des PME-PMI-ETI. Les étudiants sont ainsi formés à un large spectre en terme de types d'achats (Achats directs et indirects) et à la mise en place de démarches coopératives avec les fournisseurs répondant à des impératifs de sécurisation des approvisionnements. La base d'apprentissage en management des achats se complète d'achats sectoriels.

Les achats dans les PME-PMI-ETI

Le management des fournisseurs
La sécurisation de la relation contractuelle

Construire un Panel Fournisseurs responsable et inclusif adapté aux PME-PMI-ETI

La collecte et l'analyse du besoin
La RSE appliquée aux achats dans les PME-PMI-ETI

Animer la relation fournisseur en PME-PMI-ETI

La gestion responsable de la Supply Chain
Construire et animer les interfaces internes externes

La qualité et l'approche digitale des achats pour les PME -PMI-ETI

Les outils de digitalisation et d'aide à la décision
Le management de la qualité fournisseur

Négociation et Leadership

Négocier et convaincre ses interlocuteurs dans le contexte PME-PMI-ETI
Les point essentiels du Leadership

Séminaire international et jeu d'entreprise

Les Achats dans les PME & les PMI :
Cas «Adventure»
Jeu Compit Simulator

La polyvalence de l'acheteur

Pratiques sectorielles des achats directs

Les achats de sous- traitance de capacité et de spécialité dans les PME-PMI-ETI
Les achats en mode Business to Business pour les PME-PMI-ETI

La polyvalence de l'acheteur

Pratiques sectorielles des achats indirects

Les achats de prestations de services, conseil, transport et packaging
Les achats de frais généraux adaptés au PME-PMI-ETI (Gardiennage, Restauration, Interim, Formation...)

Vos interlocuteurs

Pédagogie :

Philippe Benollet
philippe.benollet@univ-lyon3.fr

Amélie Bohas
amelie.bohas@univ-lyon3.fr



Retrouvez le contenu complet de la formation sur le site du campus

Double compétence 3^{ème} année de Licence de complément d'études en gestion

Passerelle de 1 an
en formation initiale
pour accéder aux
Masters

8 semaines de stage

Double compétence :
formation dédiée aux
étudiants issus d'un cursus
scientifique ou technique,
leur permettant
d'appréhender l'entreprise
dans ses différentes
dimensions.



Diplôme délivré par

SCHOOL OF MANAGEMENT
iaelyon |  UNIVERSITÉ LYON III
JEAN MOULIN

Compétences visées

Produire les états financiers, les déclarations fiscales et sociales.
Intervenir sur le dossier de révision légale ou contractuelle.

Produire les informations utiles à la gestion (comptabilité de gestion et budgets).

Instrumenter et prendre des décisions financières (gestion de la trésorerie et du crédit client).

Savoir rechercher dans la documentation technique (par exemple, le Code général des impôts) les réponses à une question imprévue et communiquer par oral et par écrit les résultats de son travail.

Enseignements

Marketing stratégique

Fondamentaux de la Comptabilité

Stratégie de l'entreprise et Politique Générale de l'Entreprise

Droit des sociétés

Systèmes d'information et bases de Données

Anglais des affaires

Préparation au Projet Professionnel

Fondements du management industriel

Marketing opérationnel

Fondamentaux des RH

Fondamentaux de l'analyse financière

Droit social

Systèmes d'information et Bases de Données

Fiscalité des entreprises

Anglais des affaires

Pratique du management industriel

Stage de 8 semaines en entreprise industrielle

Interlocuteurs

Pédagogie :

Jean-Pierre MICAELLI

Responsable pédagogique

jean-pierre.micaelli@univ-lyon3.fr

Candidature : Fabienne BENONNIER

fabienne.benonnier@univ-lyon3.fr

Scolarité : Pascale BLANCHET

pascale.blanchet@univ-lyon3.fr



Notre accompagnement

Je veux recruter un(e) alternant(e)

1- **Faire part de votre besoin** : contactez-nous !*

2- **Sélection des candidats** :

Etude des dossiers par l'équipe pédagogique

Entretiens de sélection (**Possibilité d'associer les entreprises volontaires aux entretiens**)

3- **Préparation des candidats** : sessions de coaching collectives et individuelles proposées à chaque candidat pour les accompagner dans leurs recherches.

4- **Diffusion de vos offres** aux candidats

5- **Envoi de CV Book** regroupant les candidats admis

J'ai trouvé un(e) alternant(e)

1 - **Contactez votre OPCO** pour vous assurer de la prise en charge complète ou non du coût de formation.

2- **Consultez la grille de rémunération** des contrats d'apprentissage et contrats de professionnalisation. (cf tableau ci-contre)

Contrat professionnalisation si + de 30 ans ou si formation continue

3- **Valider l'embauche** avec le/la candidat(e)

4- **Informez Marine De Boni** de l'embauche pour initier la contractualisation

5- **Vous recevrez un mail** de la gestionnaire de sociabilité du diplôme avec toute la procédure administrative et le calendrier d'alternance

--> **Remplissez la fiche mission** pour obtenir la validation du/de la responsable pédagogique

--> **Renseignez les informations** demandées pour que le CFA Formasup ARL établisse le contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

--> **Signature du contrat**

**La rémunération de base minimum s'applique aux titulaires d'un titre ou diplôme non professionnel de niveau bac ou d'un titre ou diplôme professionnel inférieur au bac.*

***La rémunération est majorée si l'alternant est titulaire d'un titre ou diplôme à finalité professionnelle égal ou supérieur au niveau bac.*

Rémunération - Contrat apprentissage			
	18-20 ans	21-25 ans	26 ans et +
1 ^{ère} année	43% du Smic soit 734,99€	53% du Smic, soit 905,92€	100% du Smic, soit 1 709,28 €
2 ^{ème} année	51% du Smic soit 871,73€	61% du Smic, soit 1 042,66€	
3 ^{ème} année	67% du Smic soit 1 145,22€	78% du Smic, soit 1 333,24€	

Rémunération - Contrat de professionnalisation		
	Salaire minimum de base (brut)*	Salaire minimum majoré (brut)**
Moins de 21 ans	55 % du Smic soit 940,11€	65 % du Smic soit 1 111,04€
De 21 ans à 25 ans inclus	70 % du Smic soit 1 196,50€	80 % du Smic soit 1 367,43€
26 ans et +	100% du Smic, soit 1 709,28€	

***Marine De Boni**

Chargée d'affaires et d'insertion, Marine vous accompagne et vous met en relation avec les candidats !

marine.de-boni@univ-lyon3.fr

07 81 33 00 67

Bon à savoir

Le contrat peut débuter jusqu'à
2 mois avant la rentrée

Grille de rémunération :

--> Licence pro. = 2^{ème} année

--> Master 1 = 1^{ère} année

Votre alternant était déjà en contrat d'apprentissage ? Vous ne pouvez pas le rémunérer en dessous de son salaire Brut précédent.

* **Le CFA Formasup** est un CFA dit « hors les murs » qui porte les contrats d'alternance de l'Université Lyon 3.



Catalogue formations

Licences générales et BUT

Le Campus de Bourg-en-Bresse **délivre des formations, accessibles via Parcoursup après le bac, en Droit, Gestion et Histoire ainsi que le BUT Carrières Juridiques** proposé en formation initiale la 1^{ère} année.

Dans le cadre du schéma de l'enseignement supérieur, les licences permettent d'intégrer des masters et ont une visée à bac+5 avec de possibles ajustements de parcours.

Le BUT a une visée professionnalisante.

Ces formations proposées à Bourg permettent **aux étudiants d'éviter les grands «amphis» lyonnais en retrouvant une proximité humaine.**

Elles répondent à **une volonté politique des collectivités territoriales et de l'Université de développer les sites de proximité** et de répondre ainsi à des problématiques économiques et sociales pour de nombreux étudiants.

Formations accessibles après le Bac :

BUT Carrières juridiques

1^{ère} année - 30 étudiants

Licence de Gestion

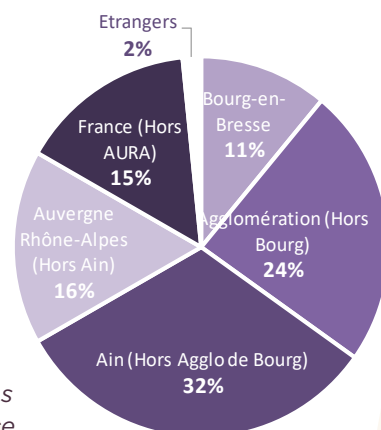
3 ans - 177 étudiants - stage obligatoire

Licence de Droit

3 ans - 341 étudiants

Licence Histoire

3 ans - 112 étudiants



Effectifs 2021-22

Origines géographiques des étudiants de licence

Stages

Notre accompagnement

Diffusion de vos offres et mise en relation avec les étudiants

Marine De Boni

marine.de-boni@univ-lyon3.fr

07 81 33 00 67

Stagiaires en Gestion

Stage obligatoire de 2 mois minimum entre mai et septembre.

Stages conventionnés non obligatoires sur les périodes de vacances universitaires

Types de mission en Gestion

Commercial, Marketing, Vente, Communication

Vente, suivi clients, conseil, Assistance marketing, développement commercial de l'entreprise
Assistant marketing et communication pour la réalisation de différentes missions : création de supports, appui à l'organisation événementielle, veille...

RH, Management, Logistique

Gestion des travailleurs temporaires Délégation, pré-recrutement, recrutement, Mise à jour de documents contractuels du prochain référencement, rédaction des clauses finales, Analyse et correction des stocks, créations d'indicateurs et de tableaux de bord logistiques.

Gestion, Banque, Finance, Stratégie

Souscription et analyse du risque à assurer, gestion des contrats, encaissement des cotisations, gestion et enregistrement des sinistres, Analyser et finaliser l'étude portant sur la structure du capital à l'entreprise, Assistant auprès des chargés d'affaires, Gestion des dossiers de surendettement, accueil téléphonique des débiteurs, négociations créanciers, application de la réglementation bancaire

Bon à savoir

Plateforme U3E

U3E est la plateforme de l'Université dédiée à l'**insertion professionnelle**. Elle permet aux **entreprises de poster des offres** de stages, d'emplois et d'alternances, qui seront visibles des étudiants de Bourg et de Lyon mais également des anciens étudiants.

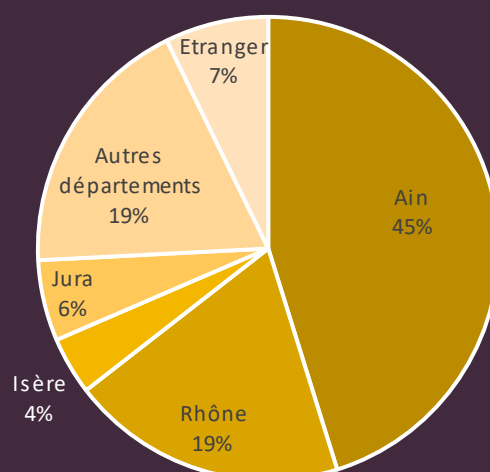
Stagiaires en Droit

Pas d'obligation de stage mais peuvent obtenir des conventions pour réaliser des périodes de professionnalisation dans des cabinets d'avocats ou cabinets notariaux, services juridiques... Les équipes pédagogiques les incitent à profiter de leurs vacances pour réaliser des stages qui leur permettent de mettre en pratique leurs connaissances.

Stagiaires en Histoire

Pas d'obligation de stage mais les étudiants peuvent pratiquer des stages dans des écoles (option professorat des écoles de notre licence) mais également dans des services d'archives, des bibliothèques ou des services culturels.

Répartition géographique des entreprises d'accueil





Autres ressources

Centre d'examen

Test SIM Le test Score des IAE Message (SIM) est un test commun à tous les IAE. Il est requis pour l'accès des étudiants externes à l'iaelyon en licences 2 et 3 (sauf en DUCG et licences professionnelles) et en master.

Test TOEFL Le test TOEFL iBT® mesure la capacité à utiliser et à comprendre l'anglais au niveau universitaire. Plus de 27 millions de personnes dans le monde ont passé le test TOEFL® pour attester leur maîtrise de la langue anglaise. Il mesure les niveaux d'un anglais intermédiaire et avancé.

Test TOEIC Le test TOEIC (Test Of English International Communication) est un test de maîtrise de l'anglais destiné aux personnes non-anglophones. Il mesure les compétences en anglais de la vie quotidienne des personnes travaillant dans un contexte international. Les scores indiquent le niveau de communication en anglais des personnes avec des tiers dans le monde des affaires, du commerce et de l'industrie.

Le fonds documentaire

En complément de la bibliothèque universitaire, les étudiants ont accès à la **BU Numérique, outil indispensable pour des recherches ciblées en éco-gestion.**

Un panel riche de près d'une **centaine de bases donnant accès à des milliers d'ouvrages**, des revues spécialisées et des articles en ligne, des données économiques chiffrées, des études de marché... en français mais aussi en langues étrangères.

Diane, Proquest, Kheox, Xerfi Knowledge, Factiva, Europresse, Business Source Ultimate, Cairn, Scholarvox... des bases incontournables que nos étudiants peuvent consulter depuis chez eux ou depuis leur entreprise lorsqu'ils sont en période d'alternance.



CAMPUS DE BOURG-EN-BRESSE UNIVERSITÉ JEAN MOULIN LYON 3

2, rue du 23^{ème} R.I - BP 10140
01004 Bourg-en-Bresse Cedex

bourgenbresse.univ-lyon3.fr



La Région 
Auvergne-Rhône-Alpes

AIN⁰¹
le Département

GRAND BOURG
AGGLOMÉRATION 

