



BACHELOR RESPONSABLE DE ZONE IMPORT-EXPORT

En alternance, par contrat de stage ou de professionnalisation



Le Centre scolaire 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 :

- au «**Salon de l'Étudiant de Lyon**», stand L14, à la Halle Tony Garnier, les 15, 16 et 17 janvier 2016
- aux «**Journées des Lycéens**», également appelées «**Journées de l'Enseignement Supérieur**», les 27 et 28 janvier 2016, au Lycée Saint-Marc, de 09h00 à 12h00 et de 13h30 à 16h30
- aux «**Portes Ouvertes**» du Lycée, le samedi 5 mars 2016, de 09h30 à 13h00

Des étudiants et des intervenants seront disponibles pour répondre à vos questions.

A très bientôt.

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



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

Le lycée Saint-Marc s'est associé au lycée La Salle Saint-Etienne, HECI pour ouvrir cette nouvelle formation de qualité, afin de permettre à chaque étudiant d'être accompagné sur les chemins de la réussite professionnelle.

L'année 2016 - 2017 marquera la 2ème session.

PRÉSENTATION DE LA FORMATION	p.1
MAQUETTE PÉDAGOGIQUE	p.2
PROGRAMME PÉDAGOGIQUE	p.3
MISSIONS EN ENTREPRISE	p.7
CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION ET CONTRAT DE STAGE	P.8
PLANNING DES JOURS DE FORMATION	p.9
PROCÉDURE D'INSCRIPTION	p.10
INFORMATIONS GÉNÉRALES SUR LE LYCÉE	p.11
PROPOSITIONS DU CENTRE SAINT-MARC	p.12

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





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, BAC + 3
- Une année en alternance en France
- 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 conférences, cours et oraux individuels en anglais
- Un parcours professionnalisant : de 6 à 11 mois de stage ou 1 an en Contrat de Professionnalisation
- Des intervenants extérieurs, véritables spécialistes du commerce international
- Des résultats probants : 100 % de réussite en 2014 et en 2015
- Passage du TOEIC , WIDAF et DELE

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
- Possibilité d'ajouter une certification CQPM Animateur du développement commercial de la PME PMI pour l'internalisation et l'innovation lorsque l'entreprise relève de la Métallurgie.

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 10 rue Sainte-Hélène - Lyon 2e (proche Bellecour)

LES CONDITIONS D'ADMISSION

- Etre titulaire d'un BTS Commerce International (ou formation Bac+2 équivalente avec mise à niveau)
- ou être titulaire d'un diplôme européen attestant de l'obtention de 120 crédits ECTS
- ou être assistant export depuis au moins 3 ans



ORGANISATION DES ÉTUDES : 525H DE FORMATION

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/ Anglais	1	3
7	Négociation Internationale	36	Anglais	1	4
8	Conférences	20	Angl/All/Esp	1	3
9	Géopolitique	25	Français / Angl	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.	50	All/Esp	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/Angl	2	3
20	Management stratégique	48	Français	2	6
21	Business plan	20	Anglais	2	3
22	Management de l'interculturel	30	Français / Angl	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



- L'Histoire des US
- L'interculturel US - F - Ch
- La culture anglaise

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 donnant lieu à la production d'un rapport écrit dans la langue de la conférence Exemples de sujets : l'Histoire américaine, le métier du commercial export, la logistique du froid, l'activité d'un service export, la macro économie en Amérique du Sud, Cross cultural Communication France vs US vs China
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• Revues de presse• Correspondance commerciale• Entretiens oraux sur divers sujets (individuels)• Traductions commerciales• Entretien téléphonique• Négociation commerciale• Sujets divers et variés
Allemand / Espagnol	<ul style="list-style-type: none">• Préparation au WIDAF (allemand) / DELE (espagnol)• 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	Qu'est-ce qu'un business plan ? <ul style="list-style-type: none">• Ressources humaines• Budget - prévisions• Stratégie commerciale• Etude de marché et stratégie marketing
Mission en entreprise et Tutorat individualisé	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)
Engagement personnel dans la formation	Participation active à la vie de la formation : <ul style="list-style-type: none">- Au salon de l'étudiant- Présentation de la formation dans tous les établissements qui proposent un BTS CI- Journées de l'enseignement supérieur



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 ou espagnol).
- 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 jusqu'à un an en contrat de professionnalisation ou de 6 à 11 mois en contrat de stage ou de partenariat Ecole-Entreprise.

LES OBJECTIFS GÉNÉRAUX DE L'EXPERIENCE EN ENTREPRISE

La période en entreprise peut être réalisée soit dans le cadre d'un contrat de professionnalisation, 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 15% 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



LE 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 (accord du 5 décembre 2003), la loi du 4 mai 2004 crée 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.

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

Les dernières modifications ont été mises en place par la loi du 28 juillet 2011.

Le jeune obtient le statut de salarié de l'entreprise.

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. MQ 2002 04 42 02 13 Qualification animateur du développement commercial de la PME PMI pour l'international et l'innovation (Metallurgie).
- 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.



Planning des jours de formation – Année 2016-2017

Ce planning est susceptible de modifications

Les jours en entreprise sont à moduler en fonction du type de contrat (stage ou professionnalisation)

Sep. 16	Oct. 16	Nov. 16	Déc. 16	Janv. 17	Févr. 17	mars-17	Avr. 17	mai-17	juin-17	juil-17
	L3			L2			L3	L1		L3
	M4	M1		M3			M4	M2		M4
	M5	M2		M4	M1	M1	M5	M3		M5
J1	J6	J3	J1	J5	J2	J2	J6	J4	J1	J6
V2	V7	V4	V2	V6	V3	V3	V7	V5	V2	V7
S3	S8	S5	S3	S7	S4	S4	S8	S6	S3	S8
L5	L10	L7	L5	L9	L6	L6	L10	L8	L5	L10
M6	M11	M8	M6	M10	M7	M7	M11	M9	M6	M11
M7	M12	M9	M7	M11	M8	M8	M12	M10	M7	M12
J8	J13	J10	J8	J12	J9	J9	J13	J11	J8	J13
V9	V14	V11	V9	V13	V10	V10	V14	V12	V9	V14
S10	S15	S12	S10	S14	S11	S11	S15	S13	S10	S15
L12	L17	L14	L12	L16	L13	L13	L17	L15	L12	L17
M13	M18	M15	M13	M17	M14	M14	M18	M16	M13	M18
M14	M19	M16	M14	M18	M15	M15	M19	M17	M14	M19
J15	J20	J17	J15	J19	J16	J16	J20	J18	J15	J20
V16	V21	V18	V16	V20	V17	V17	V21	V19	V16	V21
S17	S22	S19	S17	S21	S18	S18	S22	S20	S17	S22
L19	L24	L21	L19	L23	L20	L20	L24	L22	L19	L24
M20	M25	M22	M20	M24	M21	M21	M25	M23	M20	M25
M21	M26	M23	M21	M25	M22	M22	M26	M24	M21	M26
J22	J27	J24	J22	J26	J23	J23	J27	J25	J22	J27
V23	V28	V25	V23	V27	V24	V24	V28	V26	V23	V28
S24	S29	S26	S24	S28	S25	S25	S29	S27	S24	S29
L26	L31	L28	L26	L30	L27	L27		L29	L26	L31
M27		M29	M27	M31	M28	M28		M30	M27	
M28		M30	M28			M29		M31	M28	
J29			J29			J30			J29	
V30			V30			V31			V30	
			S31							

Formation

Entreprise



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 5 timbres au tarif normal
- Un chèque de 30 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 28 mars 2016 - 1ère phase de recrutement
- Vendredi 15 avril 2016 - 2ème phase de recrutement (sous réserve de places disponibles)
- Lundi 6 juin 2016 - 3ème phase de recrutement (sous réserve de places disponibles)

Après sélection sur dossier, vous serez convoqué à un entretien de 30 minutes en français et en anglais.

3. LA CONVENTION DE SCOLARISATION

Contrat de stage ou de partenariat : le coût en Bachelor « Responsable de Zone Import-Export » pour la formation 2016-2017 est fixé au tarif de 4 280 euros.



Contrat de professionnalisation : le coût de la formation est pris en charge par l'entreprise via son OPCA de référence.

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 1 000 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

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...). La demande de bénéfice du statut de boursier est en cours de validation.

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 Octobre 2015

1. Normes environnementales : leviers de la compétitivité
2. Perspectives des élites Africaines sur l'économie
3. Quand la biologie rencontre l'économie
4. Nouvelles opportunités économiques



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.



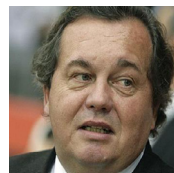
Bruno Lacroix
PDG d'Aldès



Anne-Sophie Panseri
PDG de Maviflex



Alain Mérieux
PDG du Groupe Mérieux



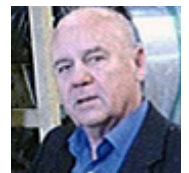
Olivier Ginon
PDG de GL Events



Jean Agnès
Ancien Pdt de la CCI de Lyon



Marie-Christine Collière
PDG d'Exportease



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, WIDAF et DELE. 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.

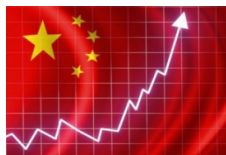


Depuis 2013, nous leur proposons également à nos étudiants de passer la certification « Voltaire » pour leur permettre de progresser dans leur maîtrise grammaticale et syntaxique de la langue française



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

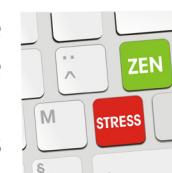
6. NOTRE FONDS DOCUMENTAIRE DE 16 000 OUVRAGES

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.



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



**CENTRE DE FORMATION
SAINT-MARC**

Enseignement supérieur

10 rue Sainte-Hélène 69287 LYON CEDEX 02
Tél. 04 78 38 06 06 Mail : d.ballet@centresaintmarc.org



Lycée partenaire exclusif des Journées de l'Economie



Certification WIDAF



Certification TOEIC



Lycée porteur du titre