

<b>Intitulé de l'UE</b>	<b>Eléments de gestion I</b>
<b>Section(s)</b>	- <b>(5 ECTS)</b> Bachelier en Management du tourisme et des loisirs Cycle 1 Bloc 1

<b>Responsable(s)</b>	<b>Heures</b>	<b>Période</b>
Benoit DURANT	62.5	<b>Quad 1</b>

<b>Activités d'apprentissage</b>	<b>Heures</b>	<b>Enseignant(s)</b>
<b>Comptabilité et fiscalité</b>	25h	Benoit DURANT
<b>Droit appliqué au tourisme</b>	25h	<b>Clarisse CANTILLON</b>
<b>Marketing : introduction</b>	12.5h	<b>Pierre CALLENS</b>

<b>Prérequis</b>	<b>Corequis</b>

<b>Répartition des heures</b>
<b>Comptabilité et fiscalité</b> : 15h de théorie, 10h d'exercices/laboratoires
<b>Droit appliqué au tourisme</b> : 25h de théorie
<b>Marketing : introduction</b> : 8.5h de théorie, 4h d'exercices/laboratoires

<b>Langue d'enseignement</b>
<b>Comptabilité et fiscalité</b> : Français
<b>Droit appliqué au tourisme</b> : Français
<b>Marketing : introduction</b> : Français

<b>Connaissances et compétences préalables</b>
Néant

<b>Objectifs par rapport au référentiel de compétences ARES</b>
<b>Cette UE contribue au développement des compétences suivantes</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• S'insérer dans son milieu professionnel et s'adapter à son évolution               <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Travailler, tant en autonomie qu'en équipe dans le respect de la culture de l'entreprise</li> </ul> </li> </ul>

- Collaborer à la résolution de problèmes complexes avec méthode, rigueur, proactivité et créativité
- Adopter une attitude éthique et respecter les règles déontologiques
- Développer une approche responsable, critique et réflexive des pratiques professionnelles
- Développer la polyvalence et proposer des solutions innovantes pour ses projets
- Communiquer : écouter, informer et conseiller les acteurs, tant en interne qu'en externe
  - Accueillir et informer les clients, les partenaires et les prestataires
  - Présenter ou promouvoir l'information, les documents, les produits sélectionnés, tant à l'écrit qu'à l'oral, de manière rigoureuse et ciblée avec les moyens adéquats
  - Agir comme interface dans les relations en lien avec le projet dont il a la charge
- Mobiliser les savoirs et savoir-faire propres à son activité
  - Concevoir, produire les documents, les produits, les projets, les actions de promotion adéquats sur les supports idoines
  - Intégrer les procédures, les documents, les prescriptions légales et les stratégies spécifiques au secteur d'activité
- Analyser les données utiles à la réalisation de sa mission en adoptant une démarche systémique
  - Identifier les attentes, les besoins, apprécier les réactions des clients, des fournisseurs et proposer des solutions
  - Rechercher, vérifier, comparer, et exploiter les informations nécessaires et pertinentes pour chaque projet ou mission
  - Assurer la gestion commerciale et financière des activités et / ou projets, calculer et optimiser les coûts de revient et les prix de vente
  - Exploiter des indicateurs de tendance du marché du tourisme et des loisirs et participer à leur conception
- S'organiser : structurer, planifier, coordonner et gérer de manière rigoureuse les actions et les tâches liées à sa mission
  - Constituer et rendre opérationnelle la documentation professionnelle, tenir à jour, trier et organiser les sources d'information
  - Structurer et équilibrer les offres, les produits, en fonction du profil du public cible

### Acquis d'apprentissage spécifiques

Au terme de cette unité, l'étudiant sera capable de :

- Connaître et utiliser les règles budgétaires, juridiques et comptables liées à une activité
- maîtriser les concepts de base de la comptabilité et résoudre des exercices en lien avec ces concepts
- Identifier ses besoins de développement et s'inscrire dans une démarche de formation permanente
- Présenter des travaux soignés, clairs;
- Identifier les fonctions les plus ajustées et les plus rapides

### Contenu de l'AA Comptabilité et fiscalité

- Principes comptables de base : bilan – fonctionnement des comptes - Compte de résultat
- Etablir une monographie comptable
- Etats comptables: grand livre; livre journal; balance; compte de résultat; bilan
- Achats et Ventes simples + règlements
- Notion de TVA

### Contenu de l'AA Droit appliqué au tourisme

Titre 1 : Introduction générale:

Les différentes branches du droit

La distinction entre le droit privé et le droit public

Tentative de classification du droit du tourisme

Quelques principes relatifs à l'organisation judiciaire

La différence de résolution des litiges selon qu'ils relèvent du droit privé ou du droit public

Titre 2 : Le commerçant :

Définition

Conditions pour devenir commerçant:

- conditions liées à la personne
- conditions d'aptitude

Obligations s'imposant au commerçant

Le bail commercial

Titre 3 : Le voyage

Le contrat de voyages, les prestations de voyages liées et les services de voyages

Les obligations précontractuelles

La responsabilité des professionnels

La commission litige-voyage, mode alternatif de résolution de certains conflits concernant l'exécution du contrat de voyage

Les garanties offertes aux voyageurs

Les assurances liées aux voyages

Titre 4 : Le transport de passagers

Le transport aérien

Le transport par route

Le transport maritime

Titre 5 : Le Time-sharing

Définition

Obligations précontractuelles

Formation du contrat

Titre 6 : Le contrat de gestion d'hôtel

Définition

Contenu à dimension variable

La responsabilité de l'hôtelier

Titre 7 Les activités de loisirs

**Contenu de l'AA Marketing : introduction**

- Les concepts de base (marketing: quoi, pour quoi faire, état d'esprit et démarches)
- Comprendre l'orientation "client et le marché": approches et démarches (Produit Expérience Prestation Service)
- Créer de la valeur à l'intention du client et en retour pour l'entreprise
- L'analyse marketing (analyse de la situation, feuille de route à suivre)
- Pour un marketing créatif: importance de la créativité, techniques de créativité (et mise en situations d'applications)
- Stratégie de naming: trouver et choisir un "bon nom"
- Introduction au marketing Mix (Produit/Prix/Place/Promotion)

### Méthodes d'enseignement

**Comptabilité et fiscalité** : cours magistral, approche par situation problème, approche avec TIC

**Droit appliqué au tourisme** : cours magistral, travaux de groupes, approche interactive, approche avec TIC, utilisation de logiciels

**Marketing : introduction** : cours magistral, approche interactive, approche par situation problème, approche inductive, approche déductive

### Supports

**Comptabilité et fiscalité** : copies des présentations, syllabus, notes de cours, notes d'exercices, activités sur eCampus

**Droit appliqué au tourisme** : powerpoint - articles de presse

**Marketing : introduction** : syllabus, notes de cours, notes d'exercices, moodle et teams si la situation le nécessite

### Ressources bibliographiques de l'AA Comptabilité et fiscalité

Principes de comptabilisation, Delambre/vander Linden/Mercier/Vanhee/Van de Velde, Kluwer

Principes de comptabilisation, Delambre/vander Linden/Mercier/Vanhee/Van de Velde, Kluwer

Cousin et Vanderlinden: Notions comptables

Joseph Antoine: lexique thématique de la comptabilité, Dictionnaire explicatif spécialisé

Introduction à la comptabilité, G. Vincent, Edition Labor

### Ressources bibliographiques de l'AA Marketing : introduction

"Le marketing pour les nuls", First Editions, 2015

"Le petit relation client", Dunod, 2017

"Le petit marketing", Dunod, 2017

"La méthode Value proposition design", Pearson, 2015

"Gamestorming, jouer pour innover", Diateno, 2014

Sites internet divers

<b>Évaluations et pondérations</b>	
<b>Évaluation</b>	Évaluation avec notes aux AA
<b>Pondérations</b>	Comptabilité et fiscalité : <b>40%</b> Droit appliqué au tourisme : <b>40%</b> Marketing : introduction : <b>20%</b>
<b>Langue(s) d'évaluation</b>	Comptabilité et fiscalité : Français Droit appliqué au tourisme : Français Marketing : introduction : Français
<b>Méthode d'évaluation de l'AA Comptabilité et fiscalité :</b>	
Examen écrit 100%	
Seconde session: Examen écrit 100%	
<b>Méthode d'évaluation de l'AA Droit appliqué au tourisme :</b>	
Examen écrit 100%	
<b>Méthode d'évaluation de l'AA Marketing : introduction :</b>	
Examen écrit 100%	

Année académique : **2021 - 2022**