

<b>Intitulé de l'UE</b>	<b>Entrepreneuriat I</b>
<b>Section(s)</b>	- (4 ECTS) Bachelier en Management du tourisme et des loisirs Cycle 1 Bloc 2

<b>Responsable(s)</b>	<b>Heures</b>	<b>Période</b>
Pierre CALLENS	50	Quad 1

<b>Activités d'apprentissage</b>	<b>Heures</b>	<b>Enseignant(s)</b>
Economie commerciale appliquée au tourisme	25h	Pierre CALLENS
Gestion d'entreprise et management	25h	Pierre CALLENS

<b>Prérequis</b>	<b>Corequis</b>

<b>Répartition des heures</b>
<b>Economie commerciale appliquée au tourisme</b> : 6h de théorie, 6h de travaux, 13h de séminaires
<b>Gestion d'entreprise et management</b> : 15h de théorie, 5h d'exercices/laboratoires, 5h de travaux

<b>Langue d'enseignement</b>
<b>Economie commerciale appliquée au tourisme</b> : Français
<b>Gestion d'entreprise et management</b> : Français

<b>Connaissances et compétences préalables</b>
Notions de Gestion d'entreprise et management (module I) et notions de Marketing (module I)
Bonnes connaissances et bases pratiques de gestion vues en Gestion d'Entreprise et Management I (module de Ba1)

<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> <li>◦ Collaborer à la résolution de problèmes complexes avec méthode, rigueur, proactivité et créativité</li> <li>◦ Adopter une attitude éthique et respecter les règles déontologiques</li> <li>◦ Développer une approche responsable, critique et réflexive des pratiques professionnelles</li> <li>◦ Identifier ses besoins de développement et s'inscrire dans une démarche de formation permanente</li> <li>◦ Développer la polyvalence et proposer des solutions innovantes pour ses projets</li> </ul> </li> <li>• Communiquer : écouter, informer et conseiller les acteurs, tant en interne qu'en externe <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Défendre des dossiers, des projets, des produits, traiter les objections, conseiller la clientèle, négocier avec les différentes parties prenantes</li> <li>◦ Présenter ou promouvoir l'information, les documents, les produits sélectionnés, tant à l'écrit qu'à l'oral, de</li> </ul> </li> </ul>

- manière rigoureuse et ciblée avec les moyens adéquats
- Agir comme interface dans les relations en lien avec le projet dont il a la charge
- Pratiquer l'écoute et l'empathie, s'ouvrir aux autres cultures en tenant compte des traditions
- Mobiliser les savoirs et savoir-faire propres à son activité
  - Utiliser des supports cartographiques et gérer la dimension espace-temps des produits
  - Exploiter les potentialités des logiciels et des outils de recherche d'information et de réservation spécifiques au secteur
  - 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
  - Choisir et utiliser les technologies de l'information et de la communication
- 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
  - Évaluer les implications des activités en termes d'éthique et de développement durable, proposer des améliorations
- S'organiser : structurer, planifier, coordonner et gérer de manière rigoureuse les actions et les tâches liées à sa mission
  - Gérer les plannings et assurer le suivi des différents projets, dossiers et actions.
  - Constituer et rendre opérationnelle la documentation professionnelle, tenir à jour, trier et organiser les sources d'information
  - Coordonner et animer des équipes
  - Structurer et équilibrer les offres, les produits, en fonction du profil du public cible

### Acquis d'apprentissage spécifiques

Faire une analyse de localisation d'implantation de projet commercial

Comprendre les composantes du marché et de l'action commerciale à entreprendre

Etablir un budget d'action promotionnelle

Respecter les lois sur les pratiques du marché

Calculer des prix de revient, prix de vente, chiffres d'affaires et seuil de rentabilité

Etablir un plan de financement

Trouver des possibilités d'obtention de fonds

Maîtrise de la mise en place et du suivi d'une Veille Informationnelle

Maîtrise de la recherche de partenaires financiers en fonction d'un projet précis

Rentabiliser un projet de développement

Décider quelle offre apporter à sa clientèle

Mise en place d'une stratégie/politique de prix

Etablir un Business Plan complet et précis sur un cas concret (présenter les idées pratiques)

### Contenu de l'AA Economie commerciale appliquée au tourisme

-Soutien en ligne via leGuide du jeune entrepreneur fourni par LJE concernant la méthodologie et les notions entrepreneuriales, commerciales, marketing et de communication et les diverses fiches pratiques associées

-accompagnement via les Formateurs et experts pour encadrer le projet YEP.

L'activité d'apprentissage est basée sur la **pratique du projet entrepreneurial** conçu par l'Asbl Les jeunes entreprises.

Le Q1 sera consacré aux développements concrets (en groupes, constitués au mieux et méthodologiquement suivi pour son fonctionnement via l'aide de la "Charte pratique d'organisation d'un projet de groupe) de la mise sur pied d'un PRODUIT/SERVICE (PEPS) et ses concepts de : idée (créativité), veille, pitch, BMC, prototypage et première approche commerciale.

## Contenu de l'AA Gestion d'entreprise et management

-Documents (à synthétiser pour présenter au groupe-classe) de conseils pratiques pour gérer efficacement une entreprise) (15 thématiques : Comment distribuer au mieux mes produits, Je vends beaucoup mais j'ai des difficultés de trésorerie, comment cela est-il possible?, etc.)

-Principes et thématiques de mise en place d'une veille informationnelle (concurrentielle, marketing, technologique,...)

-Financement de projets

-Rentabilité du projet

-Gérer son offre

-Stratégie commerciale et politique de prix

Le plan d'affaires (Business Plan)

## Méthodes d'enseignement

**Economie commerciale appliquée au tourisme** : travaux de groupes, approche par projets, approche interactive, approche par situation problème, Guide fourni par LJE concernant la méthodologie et les notions entrepreneuriales , commerciales, marketing et de communication

**Gestion d'entreprise et management** : cours magistral, travaux de groupes, approche par situation problème, étude de cas

## Supports

**Economie commerciale appliquée au tourisme** : supports fournis par LJE (formations, guide en ligne, fiches pratiques,...)

**Gestion d'entreprise et management** : syllabus, notes de cours, documents d'analyse

## Ressources bibliographiques de l'AA Economie commerciale appliquée au tourisme

GO! 28 étapes pour développer votre projet de start-up, 2020 La Charte

Value proposition design, Ed Pearson, Alex Osterwalder, 2015

Gestion d'entreprise, Réussir son certificat de gestion; Géraldine Leurquin, De Boeck 2015

Réussir ma première création d'entreprise ; StudyramaPro, 5ème Edition, 2017

Le petit management 2017, Dunod

Créez votre entreprise, une réflexion en 15 étapes; Top éditions

Economie et gestion d'entreprise, collection éducapôle Vuibert

Charte pratique d'organisation d'un projet de groupe , 2020, P. Callens

La gestion pour les nuls; First Editions

Introduction à la gestion; Dunod

Gestion Organisation; collection assistant, Foucher

Sites vus au cours ou demandés en préparation

### Ressources bibliographiques de l'AA Gestion d'entreprise et management

- Business Model Création, Sophie Racquez, EdiPro, 2ème édition 2018
- Gestion pour les nuls, First Editions
- Réussir mon premier Business plan; StudyramaPro, 2017
- Le petit mnagement 2017, Dunod
- Réussir ma Première création d'entreprise, StudyramaPro, 2017
- divers sites internet tel que: [www.manager-go.com](http://www.manager-go.com), <https://infos-entreprises.be>, ...

### Évaluations et pondérations

<b>Évaluation</b>	Évaluation avec notes aux AA
<b>Pondérations</b>	Economie commerciale appliquée au tourisme : <b>50%</b> Gestion d'entreprise et management : <b>50%</b>
<b>Langue(s) d'évaluation</b>	Economie commerciale appliquée au tourisme : Français Gestion d'entreprise et management : Français

#### Méthode d'évaluation de l'AA Economie commerciale appliquée au tourisme :

Evaluation continue, dossiers, défenses via pitch et jury 100%

Modalités pour la seconde session: Dossier de prolongement du projet et d'analyse approfondie sur certains points (finances et marketing) à défendre devant jury.

#### Méthode d'évaluation de l'AA Gestion d'entreprise et management :

Présentation et défense interne 10%  
Examen écrit 90%

Modalités pour la seconde session: Examen écrit: 100%

Année académique : **2021 - 2022**