

BACHELOR EN MANAGEMENT DES SERVICES

EC@L

FAUCHON
L'ÉCOLE

REAL | by
campus | L'ORÉAL



MANAGEZ LES MÉTIERS DE SERVICE DE DEMAIN

BAC+3 - CAMPUS DE ROUEN ET DE PARIS

NEOMA
BUSINESS SCHOOL

REIMS • ROUEN • PARIS

Be passionate. Shape the future



DELPHINE MANCEAU
Directrice Générale,
NEOMA Business School

“ **Faire de nos étudiants les acteurs-clés du monde de demain : l’ambition au cœur du projet de NEOMA Business School.** ”

Dans un environnement en profonde transformation, accompagner la nouvelle génération d’étudiants pour les préparer à leur premier emploi mais aussi à tous ceux qu’ils occuperont par la suite et dont certains n’existent pas encore, transmettre les attitudes, les savoirs et les bonnes pratiques, donner le courage de l’incertitude et en faire une source d’opportunités, aider les jeunes à devenir de futurs dirigeants pertinents, responsables, et conscients de leur rôle social et sociétal, autant d’objectifs auxquels NEOMA Business School s’attelle avec détermination.

Avec 72% de professeurs internationaux, plus de 100 nationalités présentes sur nos campus et plus de 360 partenaires académiques dans le monde, nous offrons un cadre riche d’enseignements et d’ouverture culturelle à nos étudiants, garanties indéniables d’adaptabilité.

Ouverture d’esprit, Entrepreneuriat, Respect et Excellence sont les valeurs cardinales de l’École.

Michel-Edouard Leclerc, Président de l’École, et moi-même œuvrons avec passion et engagement au service de ce projet. Notre ambition est le succès de nos étudiants et diplômés, qui sont les architectes du monde de demain. L’ensemble des équipes de NEOMA Business School se joint à moi pour vous souhaiter la bienvenue dans l’univers de la formation Bachelor en Management des Services. Bonne lecture !



BRUNO GODEY
Directeur du Bachelor en
Management des Services

Le Bachelor en Management des Services vise à former en trois ans des managers et des entrepreneurs des métiers de services. Le programme met l’accent sur des activités économiques où les entreprises françaises sont très largement reconnues à l’international et dans lesquelles les perspectives de recrutement sont importantes pour les années à venir. Le BMS combine une formation au management avec l’apprentissage de volets plus techniques propres aux savoir-faire de ces métiers.

Il se décline en trois parcours autour de trois secteurs des services et s’appuie sur des partenariats avec des marques prestigieuses reconnues dans leurs domaines respectifs :

• Le parcours « Distribution » émane du cursus existant EC@L, mais a été complètement transformé pour tenir compte des mutations du secteur,

• Le parcours « Métiers de bouche & de service » en partenariat avec l’Ecole FAUCHON,

• Le parcours « Coiffure & Beauté » en partenariat avec L’ORÉAL et son REAL Campus by L’ORÉAL.

Le Bachelor en Management des Services propose de mettre la relation client, l’innovation en particulier digitale, l’esprit entrepreneurial et la RSE* au cœur des compétences des futurs managers.

INTÉGREZ NEOMA BUSINESS SCHOOL

Une ambition forte de challenger

Dans une démarche agile, caractérisée par l'approche « test and learn », NEOMA Business School se remet en question et adopte un esprit de challenger. « *Ce que nous voulons challenger ? D'abord nous-mêmes !* », détaille Delphine Manceau, Directrice Générale. « *Mais aussi la manière d'appréhender l'international, les méthodes pédagogiques, la vision du digital et l'aménagement des campus. Notre objectif n'est pas simplement de suivre les innovations mais bien de les créer* ». Ainsi, NEOMA Business School a construit son nouveau plan stratégique autour d'une ambition affirmée : devenir le challenger innovant des plus grandes Business Schools internationales.



150 ans
d'expérience

3 campus
Reims, Rouen et Paris
+1 campus 100% virtuel

3 accréditations
internationales



9 500 étudiants
de **100 nationalités**
différentes

Positionnement dans les classements en France et à l'international :



7^{ème}
au classement général des
Grandes Écoles de commerce
(L'Étudiant, 2019-2020)

39^{ème} mondial
8^{ème} en France
dans le classement de référence
European Business Schools 2020
du *Financial Times*

Excellence académique :



185
professeurs permanents
72%
d'enseignants internationaux

1 200
intervenants professionnels

Un réseau puissant :



1 communauté de
6 800 entreprises

Des liens privilégiés avec
+ de 250 entreprises majeures

1 réseau de plus de
65 700 diplômés

360 partenaires internationaux





Manager des métiers DE SERVICE DE DEMAIN

Le Bachelor en Management des Services (BMS) a pour vocation de former les Managers des métiers de service de demain dans des secteurs en pleine mutation technologique et digitale. Il propose une formation complète intégrant l'innovation technologique et digitale appliquée aux services et à l'expérience client, ainsi que les fondamentaux du management et de l'entrepreneuriat adossés à une mise en application pratique du métier vers lequel vous vous orientez.

Nous vous proposons de suivre un tronc commun de matières sur 3 ans, et de choisir une spécialisation dès la première année de votre cursus. Cette spécialisation est portée par trois écoles de renoms : EC@L NEOMA pour les métiers de la Distribution qu'elle soit physique ou digitale, alimentaire ou spécialisée (bricolage, sport, cosmétique, prêt-à-porter...), l'Ecole FAUCHON pour les métiers de bouche et de service et l'École « REAL Campus by L'ORÉAL » pour les métiers de la Coiffure et de la Beauté.

Près de **60 ans** d'expérience

Diplôme **bac+3**

Campus de **Rouen** (spécialisations Distribution et Gastronomie)
et de **Paris** (spécialisation Coiffure & Beauté)

4 BONNES RAISONS DE REJOINDRE LE BACHELOR EN MANAGEMENT DES SERVICES



Bénéficier d'expertises reconnues : les métiers de la Distribution avec EC@L (N°1 des Bachelors - catégorie Négociation, Vente, Commerce, Distribution au classement Eduniversal 2020-2021), les métiers de bouche et de service avec FAUCHON, la Maison incontournable de la gastronomie et du savoir-vivre à la française, et les métiers de la Coiffure et de la Beauté avec Le REAL Campus by L'ORÉAL, un secteur historique du groupe L'Oréal.



Intégrer un monde professionnel en pleine mutation digitale, grâce à des immersions opérationnelles en entreprise, en France ou à l'international, et par des rencontres d'entreprises et de dirigeants lors de conférences et visites.



Assurer votre employabilité à l'issue du parcours en rejoignant un réseau d'entreprises leader dans leur secteur d'activité qui recrute avec l'appui du réseau d'alumni NEOMA.



Poursuivre votre parcours de formation à travers des études en bac+5 et ainsi vous tourner vers une expertise liée à votre projet professionnel.

LE CURSUS

Chaque année du cursus, les étudiants des trois spécialisations sont réunis lors de cours en tronc commun afin d'acquérir des notions fondamentales de gestion et de management.

ANNÉE 1 ECOSYSTEME CLIENT

- ▶ Découvrir et étudier le comportement client
- ▶ Identifier et faire vivre les composants d'une plateforme de marque
- ▶ Avoir la culture générale nécessaire en économie et en marketing des services
- ▶ Apprendre les bases métiers de : Comptabilité, Finance, Supply Chain, Comportement des organisations
- ▶ Apprendre les bases des outils d'analyse : informatique, Coding School*

ANNÉE 2 ECOSYSTEME DE L'ENTREPRISE

- ▶ Apprendre le Marketing stratégique et digital
- ▶ Connaître et implanter des éléments pertinents de R.S.E : Responsabilité sociétale des entreprises
- ▶ Me former au Management d'équipe et utiliser les outils RH
- ▶ Prendre la dimension de l'entrepreneuriat et acquérir les compétences utiles au Management de business unit, en Droit, en Négociation et Management des risques

ANNÉE 3 INNOVATION & STRATEGIE

- ▶ Avoir un regard critique avec une méthode d'Analyse stratégique
- ▶ Prendre la dimension du Marketing international
- ▶ Identifier et s'enrichir des nouveaux business model
- ▶ Adapter la stratégie au projet : Stratégie R.H, Stratégie financière et business plan
- ▶ Développer mon Leadership et ma posture managériale

>>> Langue vivante 1 Anglais, LV2 et LV3 en option.

>>> Temps forts : Visites d'entreprises tous les ans afin de découvrir de nouveaux concepts et produits. Cycles de conférences et rencontres avec des dirigeants. Séminaire d'intégration et Hackathon "création de start-up" grâce aux ressources de l'incubateur NEOMA.

*NEOMA a mis en place une plateforme digitale, communautaire et collaborative d'apprentissage du développement web.

COMPÉTENCES ACQUISES DANS LE TRONC COMMUN

1- Les compétences permettant de **répondre aux nouvelles tendances de la consommation** et d'utiliser les nouvelles technologies au service de la relation client : E-commerce, Technologie appliquée, Communication et digital, Social media

2- Les savoir-faire, outils d'analyse et **réflexion stratégique au service de la créativité et innovation** dans l'entreprise : Stratégie d'entreprise, Marketing stratégique des services, Séminaire autour de l'innovation et des nouveaux concepts de services.

3- Les bases de **l'entrepreneuriat** et les **compétences managériales** nécessaires à la direction d'activités commerciales : Comptabilité, Contrôle de gestion, Législation sociale, Droit de la consommation, Négociation et gestion d'équipes commerciales.

4- La réflexion et la pratique, les fondements d'une **culture entrepreneuriale éthique et responsable** : Pratique managériale : Séminaire, Workshop, Développement personnel et objectif carrière, Responsabilité sociale de l'entreprise, Stratégie d'achat responsable.

5- Une **autonomie en matière de développement personnel** et professionnel : Développement personnel, Soutenance de stage et Mémoire de fin d'études, Visite d'entreprises et Développement de réseau professionnel.



En plus du tronc commun de matières, le Bachelor en Management des Services propose une spécialisation dès la première année. Découvrez les cours par spécialisation :

Distribution
avec EC@L NEOMA page 6

Gastronomie
avec l'Ecole FAUCHON page 10

Coiffure & Beauté avec
le REAL Campus by L'ORÉAL page 14



Spécialisation EC@L

MANAGEMENT DES MÉTIERS DE LA DISTRIBUTION

“



BRUNO GODEY
Directeur du Bachelor en
Management des Services

EC@L est le nom de la formation préexistante de NEOMA qui, depuis 1962, forme des managers de proximité dans la grande distribution sous toutes ses formes. Les jeunes diplômés de la formation prennent ensuite des responsabilités de premier plan dans les grandes enseignes. **La distribution est un des secteurs de l'excellence à la française.** Elle occupe en effet une place particulière, puisque la France est un des pays pionniers en la matière et que certaines de ses enseignes se situent au tout premier plan mondial. **Les modèles de distribution intégrée réalisent des performances internationales de premier plan,** avec Carrefour à la 3^{ème} place mondiale et Auchan à la 10^{ème}. De même pour la distribution spécialisée, le Groupe Adeo (Leroy Merlin) occupe la 3^{ème} place mondiale et Decathlon la 2^{ème}. Enfin, déjà en forte hausse depuis quelques mois, le secteur s'avère encore plus dynamique, poussé par la pandémie de Covid-19. **Les perspectives de recrutement de jeunes diplômés y sont donc très favorables.**

Le diplôme NEOMA-EC@L vous permettra donc d'accéder rapidement à **des postes de management à responsabilités dans tous les domaines de la distribution ou de poursuivre vos études vers un bac+5.** ”

EC@L

ECOLE DE LA
NOUVELLE DISTRIBUTION

5 bonnes raisons de rejoindre la spécialisation Distribution avec EC@L NEOMA

- Bénéficier d'un **réseau de diplômés très actif**, la longue tradition et la réputation d'EC@L dans le domaine de la distribution représentant un atout fondamental.
- Evoluer dans le secteur de la distribution, **un des secteurs les plus dynamiques** de l'économie française.
- **Se professionnaliser** à l'aide des périodes en entreprises (stages et/ou apprentissage). La mise en application pratique est en effet au cœur de la formation.
- Pouvoir se préparer à **une poursuite d'études** en BAC+5 et se tourner vers une expertise liée à un projet professionnel.
- Obtenir la **Certification professionnelle de Responsable opérationnel de la distribution** de niveau II (FR) et de niveau 6 (EU) enregistrée au RNCP.

LES MÉTIERS ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE

Les débouchés pour les diplômés de l'EC@L concernent tous les domaines de la distribution, qu'elle soit physique ou digitale, alimentaire ou spécialisée (bricolage, sport, cosmétique, prêt-à-porter...).

LES MÉTIERS CIBLE

APRÈS L'OBTENTION DU DIPLÔME :

Management et développement commercial :

- Adjoint ou directeur de magasin, drive.
- Responsable de secteur format Hyper alimentaire ou spécialiste
- Responsable commercial produits ou service
- Responsable expansion, développement regional
- Responsable des ventes online - Jr business developer

Marketing :

- Responsable fidélisation et relation client magasin.
- Community manager JR.
- Web marketing manager JR
- Trafic manager e-commerce JR

Offre de produits et de services :

- Responsable service client on line sales
- Responsable de l'offre - Catégorie Manager
- Responsable approvisionnement
- Gestionnaire achat
- Manager logistique
- Merchandiseur
- Chef de Groupe commercial

Entrepreneur :

- Chef de projet commerce et services
- Creation start up, reprise

APRÈS QUELQUES ANNÉES D'EXPÉRIENCE DANS LE SECTEUR :

Management et développement commercial :

- Directeur général de Business Unit : réseau, multicanal, pure Player digital
- Directeur commercial produits ou service
- Directeur du développement
- Directeur Sr. business developer sales on line

Marketing - relations clients :

- Directeur CRM et fidélisation
- Community manager
- Traffic manager
- Web marketing manager

Offre de produits et de services :

- Directeur service client web et on line sales
- Responsable marketing produit
- Directeur produit
- Directeur merchandising - concept
- Chef de Groupe distribution et commerce
- Chef de Groupe achat ou supply chain
- Acheteur Senior
- Manager - directeur supply chain

Entrepreneur :

- Créateur ou repreneur d'entreprise du secteur retail



EXEMPLES D'ENTREPRISES QUI RECRUTENT NOS DIPLÔMÉS

Alinéa, Andros, Auchan, Brico Dépôt, But, Casino, Castorama, Centres E.Leclerc, Conforama, Cultura, Decathlon, Ferrero, Galeries Lafayette, Grand Frais, Groupe Carrefour, Kiabi, Leroy Merlin, Les Mousquetaires, Lidl, Metro, Monoprix, Printemps, Promocash, Sephora, Simply Market, Stockomani, Système U, Toys'R'Us, Truffaut...

LE CURSUS EC@L, OBJECTIFS ET COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

La spécialisation EC@L permet de se préparer à assumer des responsabilités opérationnelles puis managériales dans un des secteurs les plus dynamiques de l'économie française.

ANNÉE 1 ECOSYSTEME CLIENT

ANNÉE 2 ECOSYSTEME DE L'ENTREPRISE

ANNÉE 3 INNOVATION & STRATEGIE

Cours de spécialisation EC@L - L'Ecole de la nouvelle distribution, par NEOMA Business School sur 3 ans

- | | | |
|---|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">▶ Me spécialiser en marketing de la distribution▶ Apprendre à construire une offre de produits ou de services▶ Utiliser efficacement les réseaux sociaux▶ Sécuriser mon activité avec le droit de la consommation▶ Maîtriser les outils de Data et d'analyse : Méthode quantitative et Etudes consommateur▶ Savoir débattre, convaincre, et parler en public | <ul style="list-style-type: none">▶ Approfondir le développement de la Relation client et les outils de fidélisation CRM▶ Maîtriser la gestion opérationnelle▶ Savoir valoriser les engagements RSE▶ Découvrir les modèles de développement de la distribution et le commerce omnicanal▶ Approfondir l'analyse de Data et approche analytique▶ Savoir construire une équipe, recruter, former, fédérer | <ul style="list-style-type: none">▶ Déployer une stratégie commerciale par le digital▶ Maîtriser l'offre par le Category management▶ Développer une stratégie d'achat responsable▶ Développer mon sens critique lors de Business Case (Réalité Virtuelle Immersive, ...)▶ Découvrir des nouveaux concepts magasin et produit lors de « safari » et séminaires▶ Etre force de proposition par un projet de fin d'étude▶ Identifier ma posture personnelle, et traiter les enjeux, blocage - déblocage de conflits |
|---|---|--|

- >>> 6 mois de stage en années 1, 2 et 3 ou 6 mois de stage en année 1 puis apprentissage en années 2 et 3
- >>> Points forts : • « Safari concepts » en années 1 et 2, rencontre d'entrepreneurs et conférence
• Enseignement de stratégies d'achat responsable en année 3

▶ Possibilité de suivre le parcours en apprentissage pour la 2^e année et 3^e année.

EXPERIENCE EN ENTREPRISE



Les expériences professionnelles permettent aux étudiants d'appréhender les réalités des entreprises. Elles prennent la forme de missions en entreprises encadrées par un enseignant-référent Ecole. Ces missions sont courtes dès la fin du premier et deuxième semestre, pour une immersion rapide dans les secteurs d'activités choisis. En années 2 et 3, les étudiants réalisent des périodes d'immersion plus longues en entreprise, soit par la voie de stages de 6 mois, soit par l'apprentissage. Tous les stages peuvent être réalisés sous forme de création d'entreprise ; les étudiants sont alors accompagnés par des professeurs de NEOMA engagés dans l'incubateur de l'Ecole.

Stages

Les stages de la spécialisation EC@L peuvent porter sur les missions suivantes :

- Commerce : manager de secteur, commercial
- Marketing : analyse et plan de lancement d'une activité, saison
- Marketing client : mise en place de communication et actions commerciale, social media,
- Responsable de projet : ouverture d'un magasin, d'un nouveau service : click and collect, drive, on-line sales
- Supply chain : analyse et correctif d'offre produits et approvisionnement,
- Développement : étude de zone de chalandise et d'implantation, étude consommateurs

Apprentissage

Les périodes d'apprentissage des années 2 et 3 sont de longues durées afin de permettre aux étudiants de réaliser leurs missions dans leur intégralité.

LES TEMPS FORTS

- Des **journées de visites d'entreprise** ou « safari » **découverte** de concepts commerciaux.
- Un **ensemble de conférences** pour écouter les dirigeants emblématiques des secteurs concernés.
- Un focus de l'enseignement sur la **Responsabilité Sociétale des Entreprises** avec notamment les **stratégies d'achat responsable** en année 3.

TÉMOIGNAGES

“



Paul DUCATEL,
Manager PLS chez Carrefour
Diplômé 2019

J'ai toujours souhaité travailler dans le commerce : secteur riche et varié donnant accès à de nombreuses opportunités professionnelles. NEOMA propose une formation de référence dans le secteur de la distribution, qui permet de développer compétences et savoir-être : des qualités indispensables pour réussir dans ces métiers. Les stages sont un tremplin pour découvrir nos futurs métiers et développer une employabilité rapide et durable. ”

“



Ameline MARIE,
Chef de secteur Junior chez Primark
Diplômée 2019

J'ai voulu intégrer NEOMA pour la renommée du diplôme [dans le secteur de la distribution]. La formation permet de découvrir le monde de la grande distribution de A à Z grâce aux intervenants qui sont des professionnels, ainsi que grâce à l'immersion en entreprise, que ce soit en alternance ou en stage. La seconde raison qui m'a décidée est l'effet « famille » de NEOMA. Le fait d'entrer dans une école avec une telle valeur est peu courante et importante à mes yeux. Le réseau des diplômés aide les étudiants à trouver un job. Aujourd'hui je suis très fière de faire partie de la « famille NEOMA ». ”

CONTACTS

Laure DANNENBERGER
laure.dannenberger@neoma-bs.fr
tél. 02 32 82 58 28

Gregory LEVASSEUR
gregory.levasseur@neoma-bs.fr
tél. 02 32 82 57 43

VOTRE RÉSEAU

NEOMA
ALUMNI

75 200

Diplômés et futurs diplômés
• Plus de 65 700 diplômés
• Plus de 9 500 étudiants

25% vivent à l'étranger

8 000 adhérents

+600 bénévoles

21 000 participants
aux manifestations

+640 événements/an

+8 000 offres d'emplois



+20 000
diplômés et étudiants



+10 500
diplômés et étudiants



© FAUCHON

Spécialisation Ecole FAUCHON

MANAGEMENT DES MÉTIERS DE LA GASTRONOMIE

FAUCHON L'ECOLE

“



KAMEL MEBARKI
Directeur Général
de l'Ecole FAUCHON

**« FAUCHON c'est le prestige,
et NEOMA c'est l'excellence »**

La spécialisation Ecole FAUCHON a pour vocation de former les futurs managers des métiers de bouche et de service et de leur transmettre l'esprit de la marque FAUCHON, qui incarne la gastronomie par excellence et le savoir-faire à la française à travers ses activités en pâtisserie, cuisine, thé et infusion, confiserie et cave.

L'objectif de la spécialisation est l'acquisition d'une double compétence à la fois managériale et « métier ». A la sortie de ce Bachelor, les diplômés auront alors une parfaite connaissance et maîtrise des enjeux et des besoins des différents métiers de la gastronomie. Ils seront ainsi capables d'agir sur le terrain dans les meilleures conditions pour leurs équipes, leurs clients et leur établissement.

Le secteur des métiers de bouche et de service est en constante évolution, marqué par les transformations digitales et environnementales. Nos étudiants sont préparés à répondre à ces évolutions en adoptant dès leur formation, une posture entrepreneuriale, essentielle pour se réinventer. Ainsi, le digital, les enjeux écoresponsables et l'entrepreneuriat sont au cœur du programme. ”

4 bonnes raisons de rejoindre la spécialisation Gastronomie avec l'Ecole FAUCHON

- L'expertise, la renommée et la reconnaissance de la Maison FAUCHON en France et à l'international comme entreprise leader dans les métiers de la gastronomie.
- De forts partis pris pédagogiques : le travail par mission, la pédagogie inversée, l'apprentissage du terrain « learning by doing ».
- Une spécialisation professionnalisante : immersions et mises en situation, stage ou apprentissage et visites professionnelles.
- Une forte dimension entrepreneuriale : création et gestion autonome de concepts innovants pour apporter aux étudiants une vision entrepreneuriale.

LES MÉTIERS ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE

“



PHILIPPE COUDY
Président de l'UMIH76 et CEO
Media Restaurant France

Savoir organiser harmonieusement le Rubik's Cube que constitue l'accueil des clients, la juste animation d'une équipe de Cuisine, de Service en Salle et la sélection et l'organisation des flux fournisseurs, nécessite de véritables compétences ! Tout cela dans un contexte de transformation digitale et des modes de consommation et dans le respect des objectifs financiers confiés ! Telle est l'intelligence managériale que l'Ecole FAUCHON met en œuvre pour dispenser une formation d'excellence aux futurs Managers de notre secteur de l'Hôtellerie et Restauration. ”

LES MÉTIERS CIBLES

APRÈS L'OBTENTION DU DIPLÔME :

- Entrepreneur du secteur F&B
- Assistant manager F&B
- Assistant responsable de Restaurant
- Responsable Événementiel
- Consultant junior F&B
- Responsable achats et approvisionnement
- Responsable de clientèle
- Responsable commercial secteur agroalimentaire ou équipementier professionnel
- Assistant chef de projets R&D
- Responsable d'un point de vente
- Business development manager

APRÈS QUELQUES ANNÉES D'EXPÉRIENCE DANS LE SECTEUR :

- Directeur de la restauration multi-sites
- Directeur des achats groupe
- Directeur commercial
- Directeur de développement
- Chef de produit R&D
- Directeur des opérations



REMUNERATIONS MOYENNES BRUTES MENSUELLES

Exploitant en restauration :
entre **2 250€** et **3 050€**

(source : Métier Hôtel-Resto. (n.d))

Chef de secteur/Responsable régional en restauration collective :

entre **2 500€** et **3 500€**

(source : OPCA Fafih, Observatoire de l'hôtellerie et de la restauration. (n.d))

Pour des postes en région parisienne, avec entre 0 et 2 ans d'expériences :

Assistant manager de restauration rapide :
entre **1 500€** et **1 830€**

Responsable de secteur :
entre **2 750€** et **3 300€**

Directeur Adjoint de la restauration :
entre **2 250€** et **2 600€**

(Source : Michael Page, 2021, Étude de rémunérations 2021)

(Ces données varient selon l'entreprise et la convention collective applicable)

LE CURSUS ECOLE FAUCHON, OBJECTIFS ET COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

En 1^{ère} année les étudiants découvrent le secteur des métiers de bouche et de service en expérimentant et en assimilant les techniques ainsi que les fondamentaux nécessaires pour démarrer dans le secteur. Lors de la 2^{ème} année, ils approfondissent et contextualisent les acquis de l'année précédente à travers diverses mises en situation de management dans les métiers du secteur. Enfin, en 3^{ème} année ils créent, planifient et exploitent différentes Business Unit en autonomie totale, pour être confrontés à la réalité du terrain et vivre l'expérience à la fois du manager mais aussi de l'entrepreneur qui se lance dans le secteur.

ANNÉE 1 ECOSYSTEME CLIENT

ANNÉE 2 ECOSYSTEME DE L'ENTREPRISE

ANNÉE 3 INNOVATION & STRATEGIE

Cours de spécialisation en Management des métiers de la Gastronomie par l'Ecole FAUCHON sur 3 ans :

▶ Cours pratiques & techniques fondamentales :

- Cuisine - Traiteur
- Pâtisserie
- Boulangerie
- Bar (barista, mixologie...)
- Sommellerie
- Service et commercialisation
- ▶ Immersion dans les lieux d'application de l'école :
 - Conteneur maritime de restauration rapide
 - Concept store
 - Restaurant
 - Cuisine et bar d'application
- ▶ Hygiène, sécurité et réglementation

▶ Cours pratiques contextualisés :

- Sweet food
- Fast casual
- Bistronomie
- Évènementiel
- ▶ Création supervisée d'un restaurant éphémère (en autonomie partielle)
- Gestion de projet, planification
- Production et service
- ▶ Management des aménagements, architecture et design
- ▶ Photographie et design culinaire
- ▶ Healthynomie : Tendances alimentation & santé
- ▶ Enjeux éco-responsables dans les métiers de bouche

▶ Création, production et exploitation de Business Unit :

- Food truck/Conteneur maritime de restauration rapide
- Restauration avec service à table
- Évènementiel : cocktail dînatoire et banqueting
- ▶ Sociologie du consommateur, habitudes et attentes de la clientèle internationale
- ▶ Marketing spécialisé & Digitalisation des ventes
- ▶ Business Game
- ▶ Mémoire de fin d'études

>>> Stage : 3 périodes de stage de 22 semaines chacune dont un stage international obligatoire ou apprentissage

>>> Points forts : Visites et rencontres avec les entrepreneurs de la gastronomie

EXPERIENCE EN ENTREPRISE



Stages

Les étudiants qui choisissent la formation initiale peuvent également bénéficier d'expériences professionnelles variées grâce à plusieurs périodes de stage.

- 1^{ère} année : **stage opérationnel en France.**
- 2^{ème} année : **stage à l'international** dans le secteur des métiers de bouche et de service. Ce stage est une véritable opportunité pour les étudiants de découvrir les techniques et méthodes de travail des professionnels du secteur à l'étranger et d'élargir leur ouverture culturelle.
- 3^{ème} année : **stage managérial en France.**

Apprentissage

L'apprentissage, possible dès la 2^{ème} année, est une véritable opportunité pour les étudiants qui souhaitent **intensifier leur expérience professionnelle**. Le rythme de l'apprentissage de 5 mois en école et 7 mois en entreprise environ permet à l'étudiant de s'investir pleinement dans ses projets académiques et professionnels.



SAMY VISCHEL
Président FAUCHON

Pétillante, gourmande et audacieuse, la Maison FAUCHON œuvre depuis plus de 130 ans pour promouvoir l'excellence culinaire à la française. À travers ses valeurs d'ouverture sur le monde, FAUCHON partage son savoir-faire de la gastronomie française tout en s'inspirant des saveurs étrangères. Ces échanges d'expertises ont amené la marque à se développer fortement à l'international aussi bien dans le domaine de la restauration, de l'hôtellerie que de l'épicerie fine. Aujourd'hui, FAUCHON c'est l'excellence à la française sur les 5 continents. ”

LES RÉALITÉS DU MÉTIER AU CŒUR DU DIPLÔME

La spécialisation Management des métiers de la Gastronomie modernise son approche et ouvre ainsi le champ des possibles à des horizons professionnels variés en allant au-delà des méthodes culinaires traditionnelles françaises.

Les étudiants appliquent les techniques métier dans les laboratoires et ateliers de l'école, mais également directement sur le terrain afin de se confronter le plus possible à la réalité. Les étudiants sont chargés d'assurer la satisfaction des clients dans nos bars et les restaurants d'application, ainsi que dans notre concept store.

En 3^{ème} année, ils ont également l'opportunité de mettre en pratique leurs talents créatifs en planifiant et en exploitant différents concepts : conteneur maritime aménagé, Food Truck, réception avec cocktail dinatoire et un restaurant avec service à table.

CONTACT :



Morgane BATS
Directrice Commerciale
info.BMS@ecole-fauchon.com
tél. 02 35 15 47 74



ZOOM sur : L'histoire de l'ECOLE FAUCHON

La Maison FAUCHON est historiquement une « école des talents », elle a formé de nombreux grands chefs : Pierre Hermé, Christophe Adam, Cédric Grolet, Christophe Michalak, Benoit Couvrand et bien d'autres. Aujourd'hui, elle inaugure une école dédiée à la formation en revenant sur les terres historiques de son fondateur, en Normandie. L'école aligne son approche pédagogique à la vision de son fondateur : audace et modernité.





© Jade Campelli

Spécialisation REAL Campus by L'ORÉAL

MANAGEMENT DES MÉTIERS DE LA COIFFURE ET DE LA BEAUTÉ

REAL | by
campus | L'ORÉAL

“



ANNE-LÉONE CAMPANELLA
Directrice Générale
REAL Campus by L'ORÉAL

« Une formation d'excellence sur le secteur de la Coiffure et de la Beauté. »

La spécialisation Coiffure et Beauté forme les futur.e.s leader d'un secteur en pleine expansion, qui connaît une **croissance inégalée**, et qui offre **des opportunités de carrière dans les domaines du marketing, du e-commerce, du développement produit, du commercial, de la recherche ou encore de la formation.**

L'innovation et la créativité sont au cœur du programme qui propose un cursus orienté client. Notre ambition est d'embrasser la transformation digitale et d'avoir une approche développement durable. Nous attachons beaucoup d'importance à comprendre l'expérience client dans toutes ses composantes. Vous travaillerez avec un réseau de professionnels unique sur des études de cas concrets.

Ce programme est développé pour permettre aux futurs leaders d'inventer les futurs, de créer de nouveaux concepts pour apporter toujours plus de beauté dans le monde. ”

5 bonnes raisons de rejoindre la spécialisation Coiffure & Beauté avec REAL Campus by L'ORÉAL

- Un programme inédit pour découvrir le secteur de la Coiffure et de la Beauté, dispensé par une école d'excellence, filiale du Groupe L'Oréal : REAL Campus by L'ORÉAL.
- Une formation qui offre aux jeunes talents du secteur, l'ensemble des **outils nécessaires pour innover et repenser le parcours client afin de répondre aux nouvelles attentes** des consommateur.trice.s à la recherche d'expériences uniques et responsables, dans un contexte de mutation digitale.
- Un **réseau unique de partenaires** issus du monde de la Coiffure et de la Beauté avec les acteurs majeurs du secteur qui viendront présenter leur vision des futures évolutions.
- Une **formation et une pédagogie ancrée dans la réalité** puisque 100% des cours sont assurés par des professionnels du monde de l'entreprise dans le secteur de la Coiffure et de la Beauté.
- Une **préparation concrète à entrer sur le marché du travail** avec la réalisation d'études de cas réels pour les entreprises du secteur, et une formation en alternance favorisant l'insertion et assurant le financement du cursus grâce au contrat de professionnalisation.

LES MÉTIERS ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE



NATHALIE ROOS

*Directrice générale Division des Produits Professionnels, Groupe L'Oréal
Diplômée NEOMA 1987*

Depuis 110 ans, L'ORÉAL est le partenaire historique des professionnels de la coiffure et de la beauté. Nous misons depuis toujours sur l'accompagnement et l'éducation en France et dans le monde. Ce Bachelor est une formidable opportunité pour créer une filière d'excellence, axée sur le parcours client et le digital, afin de valoriser l'artisanat français. Ce cursus apporte une vision globale du management et transmet une culture approfondie du secteur et des métiers de la coiffure et de la beauté, grâce à l'enseignement dispensé par REAL Campus by L'ORÉAL. ”

Nathalie Roos, diplômée de NEOMA Business School en 1987, a démarré sa carrière comme Chef des Ventes chez Kraft, avant de rejoindre Mars où elle occupera successivement différents postes de 1989 à 2000 : Responsable de la Promotion des Ventes, Responsable de Marques, Gestion de grands comptes au niveau national et enfin la prise en charge du réseau Grande Distribution.

Entre 2000 et 2004, Nathalie Roos rejoint les Brasseries Kronenbourg en tant que Directrice Commerciale France du réseau Grande Distribution, puis revient chez Mars pour occuper successivement les postes de Présidente Directrice Générale de Mars Chocolat France et de Présidente des marchés européens du Groupe MARS Inc.,

En 2012, Nathalie Roos rejoint le Groupe L'Oréal en tant que Directrice Générale de l'Allemagne et depuis 2016, elle y occupe le poste de Directrice Générale de la Division des Produits Professionnels de L'Oréal et est membre du Comité Exécutif.

LES MÉTIERS CIBLES

APRÈS L'OBTENTION DU DIPLÔME :

Management

- Animateur de réseau régional
- Offre de produits et services
- Chef de produit junior
- Assistant marketing
- Expert technique
- Co-manager d'un salon de coiffure

Formation

- Formateur – Educateur coiffure ou business

Commercial

- Développeur régional
- Business développeur
- Technico-commercial

Digital

- Chargé de E-commerce

APRÈS QUELQUES ANNÉES D'EXPÉRIENCE DANS LE SECTEUR :

Management

- Animateur de réseau national
- Chef de produit senior
- Directeur marketing
- Directeur expertise technique
- Manager d'un salon de coiffure

Formation

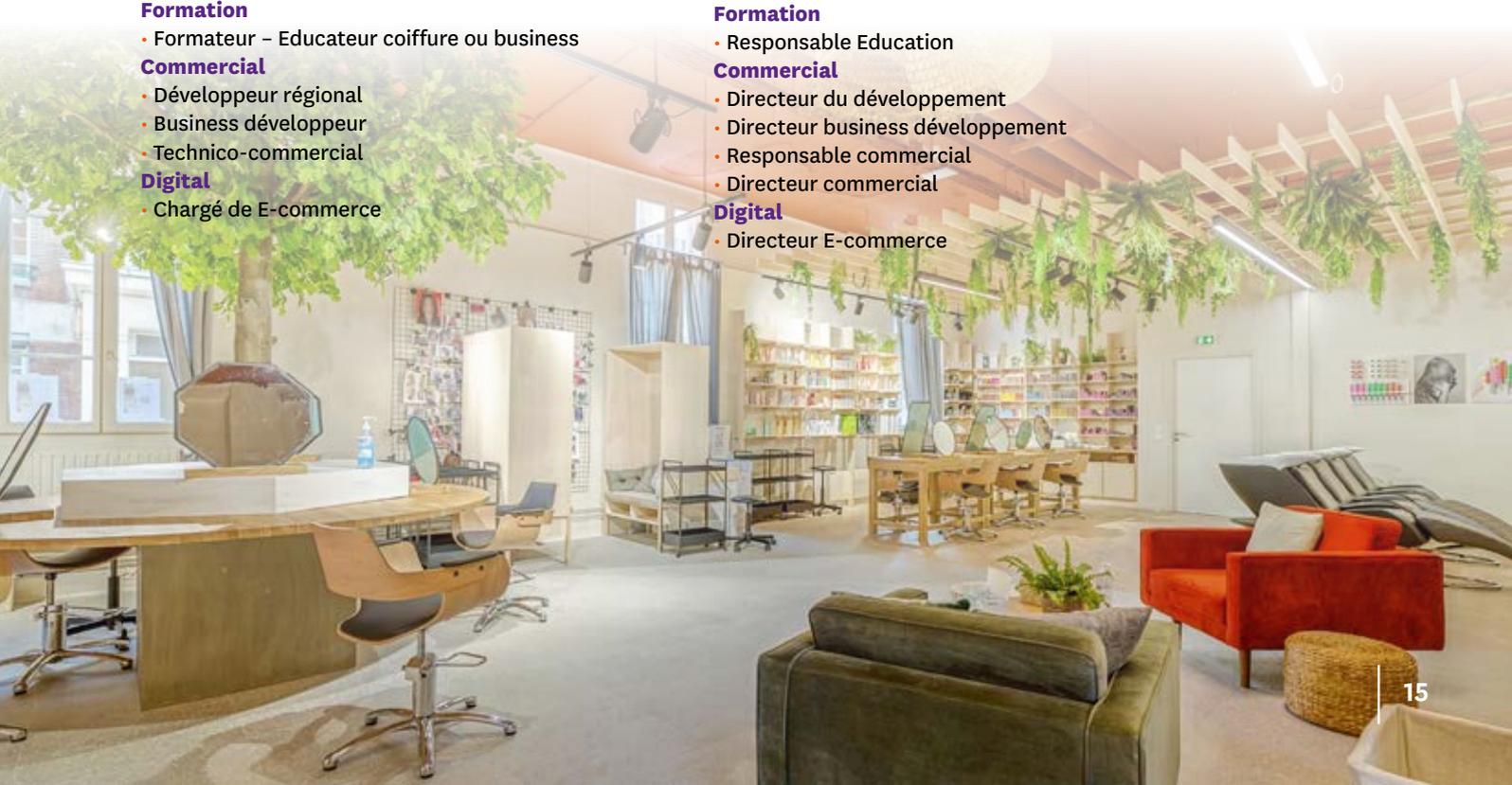
- Responsable Education

Commercial

- Directeur du développement
- Directeur business développement
- Responsable commercial
- Directeur commercial

Digital

- Directeur E-commerce



LE CURSUS REAL CAMPUS BY L'ORÉAL, OBJECTIFS ET COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

ANNÉE 1 ECOSYSTEME CLIENT

ANNÉE 2 ECOSYSTEME DE L'ENTREPRISE

ANNÉE 3 INNOVATION & STRATEGIE

Cours de spécialisation sur les métiers de la Coiffure et de la Beauté, par l'école REAL Campus by L'ORÉAL sur 3 ans :

- | | | |
|---|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ▶ Les bases techniques de la Coiffure et de la Beauté ▶ Appréhender tous les types de cheveux (notamment Bouclés Frisés Crépus) ▶ L'univers entrepreneurial et la signature artistique des coiffeurs ambassadeurs ▶ Sciences : la structure du cheveu, les mécaniques de coloration ▶ Le parcours client en salon de coiffure | <ul style="list-style-type: none"> ▶ Expérience client : comprendre les différentes étapes et personnaliser la dimension conseil ▶ Approche multicanal - la beauty tech ▶ Expérience inclusive et handicap en salon ▶ Chimie : maîtriser les réactions impliquées dans les techniques ▶ Le monde de la coiffure et de la beauté à travers les époques : icônes et révolution technologique ▶ L'histoire, l'univers, les produits et le développement des marques de la Division des Produits Professionnels du Groupe L'Oréal ▶ Digital et réseaux sociaux dans le secteur de la Coiffure et de la Beauté | <ul style="list-style-type: none"> ▶ L'économie du secteur de la Coiffure et de la Beauté: les marchés (France, Europe et Worldwide) ▶ MasterClass professionnels du secteur : identifier les compétences et les attentes du marché ▶ RSE : accompagner les salons dans leur transition écologique ▶ Design : les tendances d'un salon, l'image de marque, les budgets ▶ Business case : travailler chaque semaine sur l'étude de cas proposée par une grande entreprise du secteur (pitch et livrables) ▶ Projet de fin d'année pour une grande entreprise du secteur |
|---|--|--|

>>> Stage : 3 périodes de stage de 4 à 6 mois chacune

>>> Points forts : études de cas réelles avec les grandes entreprises du secteur de la Coiffure et de la Beauté et rencontres avec les professionnels du secteur (coiffeurs ambassadeurs, grandes entreprises,...)

EXPERIENCE EN ENTREPRISE



Stage en salon de coiffure

- Comprendre le métier et les enjeux pour un salon de coiffure
- Explorer la relation client et les nouvelles attentes
- Identifier les besoins et les attentes des responsables de salon

Stages et alternance

- Opérationnel dans une entreprise du secteur
- A l'international
- Managérial pour préparer son insertion professionnelle



© Jade Campelli

LES TEMPS FORTS

Projet étude de marché :

- Réaliser plusieurs études de cas à partir du brief des entreprises du secteur
- Présenter le rapport final devant le représentant de l'entreprise et les professeurs afin de nourrir les futures décisions managériales de la marque

Challenge Coiffure et Beauté

Projet d'entreprise :

- Résoudre une problématique marketing sur le positionnement d'une marque et son ancrage auprès de la cible
- Formuler une stratégie de lancement pour une nouvelle gamme (publicité, social media, promotion, opération de marketing expérientiel...) devant la direction marketing de la société



ZOOM sur :

les entreprises partenaires de la pédagogie

REAL Campus by L'ORÉAL : école d'excellence créée par L'ORÉAL, Paris 14^{ème} arrondissement

Partenaires : L'ORÉAL Division des Produits Professionnels, L'ORÉAL Paris, Kerastase, Redken, Mizani Initiative France, Wavy, Cindarella, TH Conseil.

CONTACT :



Floriane GONDARD

Chargée d'acquisition des talents,
REAL Campus by L'ORÉAL

floriane.gondard@loreal.com

tél. 07 72 50 74 89



Les campus de NEOMA BUSINESS SCHOOL

ROUEN

un campus à proximité du centre-ville
et des grands axes

Le campus de Rouen de NEOMA offre à ses étudiants un cadre privilégié, au cœur d'un espace boisé de 7 hectares.

Le campus est doté d'un équipement pédagogique de tout premier plan : salle des marchés, locaux associatifs, médiathèque (Library), espaces de vie étudiante, ... Un environnement au service d'une pédagogie innovante, est accessible sur les campus et au-dehors : plateforme e-learning et accès distant aux bases de connaissances et de documentation de l'Ecole (e-books, périodiques électroniques, bases de données spécialisées...).



Situation

- > 10 min du centre-ville de Rouen, en bus
- > 15 min de la gare, en bus
- > 1 h 15 de Paris, en train ou en voiture
- > 1 h 00 des côtes normandes, en train ou en voiture

PARIS

un campus au cœur du XIII^{ème} arrondissement

Prévu pour la rentrée 2021, notre futur campus parisien sera situé en plein cœur du quartier de la Butte aux Cailles, dans le 13^{ème} arrondissement. Bénéficiant d'une vue imprenable sur tout Paris, il sera équipé d'un matériel éducatif de pointe, de plus d'une vingtaine de salles de classe, d'un auditorium, d'espaces de coworking, d'un espace d'exposition ainsi que de salles de créativité. Un incubateur dédié aux jeunes entrepreneurs sera intégré au bâtiment. Il incarne ainsi pleinement la transformation pédagogique et digitale dans laquelle l'Ecole est engagée.



Situation

- 5 min des stations de métro et de bus à pied :
- > Métro : stations Place d'Italie, Tolbiac
- > Bus : stations Place d'Italie, Moulin des Prés, Verlaine, Vandrezanne

LA VIE ASSOCIATIVE : Un avant-goût de la vie professionnelle !

Source d'épanouissement personnel pour nos étudiants, la vie associative de NEOMA Business School est également synonyme de développement de compétences. Elle vous permet d'allier passion, talent et performance, et vous offre l'opportunité de développer : votre esprit d'entreprendre, votre dynamisme, votre aptitude à prendre des responsabilités



90 associations

850 étudiants mobilisés

**500 événements
organisés chaque année**

**3,2 millions d'euros
de budget annuel**

Tous nos campus sont accessibles
aux personnes en situation de handicap.



Admission

Hors PARCOURSUP

Profil : titulaire d'un bac ou étudiant en réorientation.

Vous êtes motivé(e) par le commerce et la relation client ainsi que par l'innovation et entrepreneuriat dans l'une des spécialisations :

- > Distribution magasin ou online
- > Gastronomie
- > Coiffure - Beauté

Sélection :

dossier (résultats scolaires, CV et lettre de motivation) et entretien de motivation en français.

Candidature en ligne sur <https://apply.neoma-bs.fr>

CONTACTS :

Pour toute question, voir les contacts :

- > page 9 (spécialisation Distribution)
- > page 13 (spécialisation Gastronomie)
- > page 17 (spécialisation Coiffure & Beauté)

Financez VOTRE FORMATION

NEOMA BUSINESS SCHOOL FAVORISE LA DIVERSITÉ ET L'ÉGALITÉ DES CHANCES

Bourses d'état, prêts, bourse d'excellence, apprentissage... Des solutions existent pour vous permettre de **réaliser vos ambitions professionnelles dans les meilleures conditions**. Notre équipe est à votre écoute pour vous conseiller et vous accompagner dans les démarches les mieux adaptées à votre situation.

LES BOURSES

• **Les bourses sociales de NEOMA Business School.** Si vous êtes boursier d'État, vous pouvez bénéficier d'exonérations partielles de frais de scolarité, pouvant aller jusqu'à 3 000€. Ces bourses sont financées par la Fondation NEOMA.

Les demandes de bourses sont à déposer auprès de : bourses.aides.partenariats@neoma-bs.fr dès l'obtention de la notification du CROUS.

• **Les aides à la mobilité internationale**

- > La bourse européenne Erasmus
- > Les aides régionales
- > La bourse OFAJ
- > La bourse AMOPA

• **Autres bourses**

- > Les bourses attribuées par l'entreprise de vos parents
- > Les bourses FEDEEH

L'APPRENTISSAGE

L'aide au financement de vos études : l'entreprise règle vos frais de scolarité et vous verse un salaire.

LES PRÊTS BANCAIRES ÉTUDIANT

Un accord avec la BRED permet à NEOMA Business School de faciliter à ses étudiants l'accès à des **prêts sans caution**.

Les banques accordent des taux préférentiels avoisinant 1% aux étudiants des Grandes Écoles, bénéficiant d'un garant.

Un « Forum Banques » est organisé à chaque rentrée avec des établissements bancaires afin de présenter les offres de financement.

LE PRÊT ÉTUDIANT GARANTI PAR L'ÉTAT

L'État dispose d'un fonds de garantie « prêts étudiants » en partenariat avec des organismes bancaires (La Société Générale, le Crédit Mutuel, le C.I.C, la Banque Populaire et certaines Caisses d'épargne). Ils peuvent accorder un prêt jusqu'à 15 000 € pour les étudiants de moins de 28 ans, français ou ressortissants de l'Union Européenne ou de l'Espace Économique Européen, sans condition de ressources, sans caution parentale ou d'un tiers.

>>> **Pour plus d'information sur les financements :**



Be passionate.
Shape the future

NEOMA
BUSINESS SCHOOL
REIMS • ROUEN • PARIS

CAMPUS DE REIMS • 59, rue Pierre Taittinger - CS 80032 - 51726 Reims Cedex

CAMPUS DE ROUEN • 1, rue du Maréchal Juin - BP 215 - 76825 Mont-Saint-Aignan Cedex

CAMPUS DE PARIS • 9, rue d'Athènes - 75009 Paris

www.neoma-bs.fr

