

# Master Marketing et vente

## Parcours Franchise & Commerce en Réseau

### Formation en alternance (Bac + 5)

*Retailing*, restauration, hôtellerie, services aux personnes et aux entreprises, secteur bancaire et assurances, secteur de la santé ... Les réseaux sont partout ! Qu'ils soient en franchise, en coopérative, en succursalisme, etc., ces réseaux offrent de nombreux débouchés et perspectives d'évolution en France et à l'étranger. L'approche pédagogique de la formation est transversale (commerce, développement commercial, entrepreneuriat, management, marketing, vente, etc.), focalisée sur la pratique (études de cas, jeux de rôles, mises en situations, etc.) et adossée à des recherches et études d'actualité, en lien direct avec les défis stratégiques et opérationnels rencontrés par les réseaux.

#### PUBLICS

La formation est ouverte aux étudiants en poursuite d'études de **gestion, management, marketing, économie, droit, psychologie, sociologie, etc.** désireux de se former aux métiers liés à la franchise et au commerce en réseau.

#### OBJECTIFS

Le Master Marketing et Vente - Franchise & Commerce en Réseau, créé en 2008, a pour objectif de former les étudiants aux **métiers liés à la franchise et au commerce en réseau et au management et marketing des enseignes**. L'approche **d'apprentissage transversale** (commerce, entrepreneuriat, gestion d'entreprise, stratégie, etc.) permet d'acquérir la « **culture réseau** » et une **vision 360°** des réseaux, et ainsi d'évoluer en **animation, développement, marketing, direction réseau**, voire d'**entreprendre** et devenir franchisés, franchiseurs, etc. Ce Master intègre une **dimension « Entrepreneuriat »** puisque la majorité des métiers visés consistent à accompagner des entrepreneurs-commerçants, ainsi qu'une **dimension plus globale en « Gestion d'entreprise »**.

#### DÉBOUCHÉS

Le Master Marketing et Vente - Franchise & Commerce en Réseau offre des **débouchés nombreux et variés** en termes de **secteurs d'activité**, par exemple :

- services : coiffure, fitness, immobilier, services à la personne ...
- retailing : commerce alimentaire, cosmétiques, prêt-à-porter ...
- hospitality : hôtellerie, restauration rapide et traditionnelle, bars/café ...
- social et santé : associations, cliniques, ephads, services aux personnes dépendantes ...
- banque et assurances
- bâtiment : construction, rénovation ...
- automobiles : réparations, services auto, ventes ...

et de **postes**, par exemple, en :

- animation : animateur réseau, responsable régional ...
- développement : chargé de développement, responsable expansion réseau, responsable du recrutement des candidats ...
- marketing : chargé de projets marketing, responsable marketing enseigne, brand community manager ...
- ingénierie : consultant franchise, chargé de projets franchise ...
- entrepreneuriat : franchisé, adhérent, franchiseur ...
- international : responsable expansion internationale ...
- management de business units : directeur de point(s) de vente...

#### CONTACTS

##### Service formation continue et Alternance (SFCA)

IGR-IAE Rennes  
11 rue Jean Macé CS 70803  
35708 Rennes Cedex 7

##### Chargé-e d'animation et d'ingénierie en formation continue et alternance

**Chrystèle ALIX PELTOT**  
chrystele.alix@univ-rennes.fr

02 23 23 46 49

##### Gestionnaire de formation

**Caroline HARDOUIN**  
caroline.hardouin@univ-rennes.fr

02 23 23 78 79

##### Responsable pédagogique

**Dr. Rozenn PERRIGOT**  
Professeur des Universités  
IGR-IAE Rennes

##### Pour en savoir plus :





## COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

Au regard des parcours professionnels des 400+ diplômés du Master Franchise & Commerce en Réseau, les diplômés sont, par exemple, en mesure

- de faire la promotion de l'enseigne pour attirer des nouveaux partenaires
- de recruter des nouveaux partenaires
- de déterminer les zones d'implantation pour les nouveaux points de vente
- d'accompagner les candidats à la franchise dans le lancement de leur activité
- d'aider les franchisés dans la gestion de leur point de vente
- d'animer des réunions régionales et autres événements
- de communiquer en interne au réseau, et en externe avec les clients et les différentes parties prenantes
- de manager un réseau de franchise
- de conseiller les franchiseurs dans leur développement et le management de leurs réseaux
- de développer un réseau à l'international
- d'entreprendre en tant que franchisé ...

## LES PLUS DE LA FORMATION

- **Professionnalisation** : format de l'alternance, études de cas concrets, jeux de rôles, mises en situations, témoignages de professionnels ...
- **Transversalité des approches pour acquérir la « culture réseau »** : commerce, développement commercial, droit, entrepreneuriat, finance, gestion d'entreprise, management, marketing, stratégie ...
- **Complémentarité des intervenants** : enseignants-chercheurs et professionnels, tous spécialistes de la franchise et du commerce en réseau, et représentants des fédérations (Fédération Française de la Franchise et Fédération du Commerce coopératif et Associé) ...
- **Initiation à la recherche pour la rigueur du raisonnement** : réalisation d'un mémoire de fin d'études, mobilisation de concepts, interactions avec des Universitaires ...

## ORGANISATION DES ENSEIGNEMENTS

### Modalités pédagogiques

**Durée** : la formation se déroule en présentiel et en alternance de septembre année N à juin N+2

**Volume total** : elle comprend 840 heures (420h en M1 et 420h en M2)

**Lieu de la formation** : IGR-IAE Rennes

**Début des cours** : 01/09/26 et **Pré-rentree** : 31/08/26

### Modalités d'évaluation

Contrôles continus

Obtention du Master : validation des années de Master 1 et de Master 2 équivalent à 120 crédits (ECTS)

NB : les MCCC (Modalités de Contrôle des Connaissances et des Compétences) sont votées annuellement et consultables en détail sur l'ENT des étudiants.



## PROGRAMME – Master 1 Franchise & Commerce en Réseau

### Semestre 1

UE 1 – Franchise et autres types de réseaux ( <i>franchise, succursalisme...</i> )	(7 ECTS   49 h)
UE 2 – Développement de réseau 1 ( <i>entrepreneuriat, droit des affaires et des contrats, étude d'implantation d'un point de vente...</i> )	(8 ECTS   49 h)
UE 3 – Animation et management de réseau 1 ( <i>management des savoir-faire, rôle de l'animateur réseau, gestion comptable d'un point de vente...</i> )	(8 ECTS   49 h)
UE 4 – Vente et comportement du consommateur ( <i>techniques de vente, comportement du consommateur...</i> )	(7 ECTS   49 h)

### Semestre 2

UE 5 – Marketing du point de vente et de l'enseigne ( <i>retailing-mix, merchandising...</i> )	(7 ECTS   49 h)
UE 6 – Management d'équipe ( <i>management d'équipe, droit social...</i> )	(7 ECTS   49 h)
UE 7 – Spécificités et tendances sectorielles	(6 ECTS   49 h)
UE 8 – Projets sur la franchise et le commerce en réseau	(6 ECTS   49 h)
UE 9 – Anglais	(3 ECTS   28 h)
UE 10 – Préparation au projet personnel et professionnel de l'étudiant	(1 ECTS)

## PROGRAMME – Master 2 Franchise & Commerce en Réseau

### Semestre 1

UE 1 – Développement de réseau 2 ( <i>développement sur le territoire, développement immobilier, recrutement des partenaires...</i> )	(10 ECTS   63 h)
UE 2 – Animation et management de réseau 2 ( <i>management de réseau, animation de réseau, management des conflits...</i> )	(10 ECTS   63 h)
UE 3 – Marketing de l'enseigne ( <i>branding et marketing relationnel, marketing digital...</i> )	(10 ECTS   63 h)

### Semestre 2

UE 4 – Stratégie des réseaux ( <i>internationalisation, stratégie RSE...</i> )	(8 ECTS   63 h)
UE 5 – Finances, achats, logistique et droit dans les réseaux	(7 ECTS   63 h)
UE 6 – New trends in franchising, retail & service chains and business cases	(7 ECTS   63 h)
UE 7 – Projets sur la franchise et le commerce en réseau	(7 ECTS   42 h)
UE 8 – Préparation au projet personnel et professionnel de l'étudiant	(1 ECTS)





## Condition d'accès

Accès en Master 1 : avoir validé un Bac +3, soit 180 crédits ECTS, en sciences de gestion, management, marketing, économie, droit, psychologie, sociologie ...

Accès en Master 2 : Master 1 Marketing et vente, Franchise & Commerce en Réseau de l'IGR-IAE Rennes validé.

Être titulaire du Score IAE Message (SIM) de moins de trois ans

## Sélection

Sélection après examen du dossier et entretien de recrutement avec le jury de la formation.

Outre la sélection sur critères académiques, l'accès définitif à la formation est conditionné à la signature d'un contrat avec une entreprise d'accueil dont la mission proposée sera soumise à l'approbation du responsable pédagogique.

**Période d'ouverture des candidatures :** M1 du 17/02/2026 au 16/03/2026

**Date des entretiens :** Avril

## Constitution du dossier

Dossier de candidature : en ligne sur le site : <https://www.monmaster.gouv.fr/>

## Prix de la formation

Le coût de la formation en apprentissage est pris en charge par l'entreprise d'accueil via son OPCO (opérateur de compétences).

L'alternant sous contrat d'apprentissage devra s'acquitter uniquement de la CVEC (Contribution Vie Étudiante et de Campus).

## RÉFÉRENTIEL

Type de diplôme :	Master	Niveau : Bac+5	N° RNCP : 35907
Mention :	Master Marketing et vente		Code diplôme : 13531276
Intitulé :	Parcours Franchise & Commerce en Réseau		
Format de la formation :	Présentiel		
	Alternance		
Fiche détaillée :	<a href="https://www.igr.univ-rennes.fr/fr/formation/ap-master-marketing-franchise/">https://www.igr.univ-rennes.fr/fr/formation/ap-master-marketing-franchise/</a>		

