

Intitulé de l'UE	Entrepreneuriat et gestion touristique 1.1
Section(s)	- (5 ECTS) Bachelier en Management du tourisme et des loisirs Cycle 1 Bloc 1

Responsable(s)	Heures	Période
Benoit DURANT	62.5	Quad 1

Activités d'apprentissage	Heures	Enseignant(s)
Comptabilité I	25h	Benoit DURANT
Droit appliqué au tourisme I	25h	Clarisse CANTILLON
Marketing	12.5h	Pierre CALLENS

Prérequis	Corequis

Répartition des heures
Comptabilité I : 15h de théorie, 10h d'exercices/laboratoires
Droit appliqué au tourisme I : 25h de théorie
Marketing : 10h de théorie, 2.5h d'exercices/laboratoires

Langue d'enseignement
Comptabilité I : Français
Droit appliqué au tourisme I : Français
Marketing : Français

Connaissances et compétences préalables
Néant

Objectifs par rapport au référentiel de compétences ARES

Cette UE contribue au développement des compétences suivantes

- S'insérer dans son milieu professionnel et s'adapter à son évolution
 - Travailler, tant en autonomie qu'en équipe dans le respect de la culture de l'entreprise
 - 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

Objectifs de développement durable



Education de qualité

Objectif 4 Assurer l'accès de tous à une éducation de qualité, sur un pied d'égalité, et promouvoir les possibilités d'apprentissage tout au long de la vie

- 4.4 D'ici à 2030, augmenter considérablement le nombre de jeunes et d'adultes disposant des compétences, notamment techniques et professionnelles, nécessaires à l'emploi, à l'obtention d'un travail décent et à l'entrepreneuriat.

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
- Observer et commenter un état comptable
- 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 I

- Principes généraux
- Le bilan
- Le compte de résultat

- Le Plan Comptable Minimum Normalisé (PCMN)
- Principes de comptabilisation en partie double
- Chronologie comptable
- Application et comptabilisation de la TVA

Contenu de l'AA Droit appliqué au tourisme I

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

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

Titre 2 : 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 3 : Le transport de passagers

Le transport aérien

Le transport par route

Le transport maritime

Titre 4 : Le Time-sharing

Définition

Obligations précontractuelles

Formation du contrat

Titre 5 : L'organisation du tourisme en Wallonie

Titre 6 : Les itinéraires touristiques

Titre 7 : Les activités de loisirs

Contenu de l'AA Marketing

- 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) et aux 7 P (10 P) du marketing

Méthodes d'enseignement

Comptabilité I : cours magistral, approche par situation problème, approche avec TIC

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

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

Supports

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

Droit appliqué au tourisme I : powerpoint - articles de presse

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

Ressources bibliographiques de l'AA Comptabilité I

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 Droit appliqué au tourisme I

A. de Stree, E. Defreyne, A. Hoe, Introduction au droit, Fondement du droit belge, européen et international., Bruxelles, Larcier (2020)

P. H. Fauconnier, Le contrat de voyage à forfait, articulation entre droit européen du tourisme et des transports, Bruxelles, Larcier (2022)

Ressources bibliographiques de l'AA Marketing

"Le marketing pour les nuls", First Editions, 2017

"Le petit relation client", Dunod, 2017

"Business model création, le guide pratique du créateur d'entreprise", Sophie Raquez, Edipro 2018

"Le petit marketing", Dunod, 2017

"La méthode Value proposition design", Pearson , 2015

"Gamestorming, jouer pour innover", Diateno, 2014

Sites internet divers

Évaluations et pondérations

Évaluation	Évaluation avec notes aux AA
Pondérations	Comptabilité I : 40% Droit appliqué au tourisme I : 40% Marketing : 20%
Langue(s) d'évaluation	Comptabilité I : Français Droit appliqué au tourisme I : Français Marketing : Français
Méthode d'évaluation de l'AA Comptabilité I :	
Tests de révision obligatoires sur eCampus: 10 % (non remédiable) Examen écrit 90% (remédiable) Seconde session: Examen écrit	
Méthode d'évaluation de l'AA Droit appliqué au tourisme I :	
Examen écrit 100%	
Méthode d'évaluation de l'AA Marketing :	
Examen écrit 100% Seconde session: examen écrit 100%	

Année académique : **2023 - 2024**