

**VOTRE NOUVELLE ECOLE DE COMMERCE  
DANS LE 93 & 77 !**



# LES CODES DE LA REUSSITE POUR TOUS

---

---



**CODE  
BUSINESS  
SCHOOL**

# ■ LA VISION

Les inégalités de savoir et de connaissances creusent l'écart entre les territoires, ce qui crée des inégalités sociales exacerbées dans les QPV et les milieux ruraux.

En effet, l'enseignement supérieur de qualité est éloigné de ces territoires, ce qui explique les taux de chômage en moyenne plus élevé que l'on y constate.

Ajoutons à cela les difficultés économiques, sociales et de mobilité, et nous voilà dans une enclave restrictive pour l'émancipation et l'accomplissement de tout un chacun.

C'est pourquoi Code Business School fait des **4ème et 10ème objectifs de développement durable fixés par l'ONU d'ici à 2030, les axes prioritaires de son projet d'établissement.**

## ■ BESOIN SOCIAL

Qu'ils soient bacheliers professionnels, technologiques ou généraux, les jeunes des QPV postulent moins souvent aux filières les plus élitistes (IUT, écoles d'ingénieurs, de commerce, d'art...) et davantage aux formations de proximité (les STS [sections de technicien supérieur], 45 % de bacheliers des QPV contre 32% des bacheliers des AQUUE [autres quartiers des unités urbaines englobantes]) ou non sélectives (l'université) les jeunes issus des QPV rencontrent davantage de difficultés d'insertion : "37% d'entre eux sont dépourvus d'emploi trois ans après leur sortie de formation initiale, contre 22% pour leurs voisins de l'époque des AQUUE".

En matière d'accès à l'emploi, l'"effet QPV" serait limité par rapport à l'importance du niveau de diplôme, mais ce dernier est forcément "le produit du parcours d'études qu'il couronne", un parcours "fortement conditionné à ses différentes étapes par le fait de résider, au moment du bac, en QPV.

## ■ NOS OBJECTIFS

### PERMETTRE

Aux jeunes, d'où qu'ils viennent, de se forger un avenir professionnel débouchant sur des opportunités de carrière élitiste et/ou de création d'entreprise à forte valeur ajoutée grâce à la qualité de l'enseignement prodigué.

Être une solution pour sortir les populations des territoires les plus fragiles de la pauvreté et de ses fléaux pour ainsi réduire les inégalités et offrir à toutes et tous la capacité de choisir de façon éclairé son avenir.

### METTRE EN ŒUVRE

une politique d'éducation efficace, éthique, inclusive et multiculturelle, bénéfique aux femmes, aux hommes quel que soit leur parcours de vie.

Leur fournir les codes et outils nécessaires à leurs insertions sociétales et professionnelles. Les mener à la réussite, selon la définition qu'ils s'en font avec pour objectif, favoriser la paix

### PROMOUVOIR

des opportunités d'apprentissage : L'objectif est de sensibiliser et d'informer les jeunes sur les diverses possibilités d'apprentissage et de développement de carrière et de création d'entreprises délivrés par CODE BUSINESS SCHOOL

# ■ Notre mission

Accompagner toutes personnes sortant du lycée à suivre une éducation de qualité dans des conditions d'équité en faisant la promotion des possibilités d'apprentissage.



## ■ NOS VALEURS

01

### INTEGRITE

Être honnête, transparent et faire preuve de fiabilité dans toutes les interactions.

02

### INCLUSIVITE

La promotion de l'équité et de la justice sociale, en intégrant activement les groupes sous-représentés et en répondant à leurs besoins spécifiques, nous visons à réduire les inégalités et à créer des opportunités équitables pour tous.

03

### ENGAGEMENT

La durabilité et à la responsabilité sociale sont les socles de cette valeur. Nous adoptons au quotidien des pratiques éthiques, responsables et durables dans nos opérations, en accordant une attention particulière aux impacts sociaux et environnementaux de nos activités.

04

### EXCELLENCE

La référence à l'atteinte de standards élevés non seulement en termes de qualité des produits ou services offerts, mais aussi en termes d'impact social et environnemental positif. Nous nous efforçons à d'atteindre le meilleur dans nos activités tout en maximisant les bénéfices sociaux pour la communauté et l'environnement

# ■ LA PEDAGOGIE DE CODE BUSINESS SCHOOL

**Bienveillance, partage, gamification et inspiration** forme le socle sur lequel repose notre pédagogie expérientielle, tournée vers la pratique et la résolution de Use-Cases, ce qui fait de nos apprenants de véritables acteurs de leur apprentissage.

La Valeur Ajoutée de notre programme repose sur 3 piliers, favorisant la distinction de nos apprenants via une opérationnalité accrues.

## LE PILIER LEADERSHIP

Exploiter le pouvoir du développement personnel pour faire émerger le plein potentiel de nos jeunes à travers les softskills, les compétences relationnelles, l'estime de soi...

## LE PILIER ENTREPRENEURIAT

Pour développer un mindset gagnant, orienté solutions, capable de raisonner et de mener des projets de bout en bout de manière autonome tout en étant un as de la relation client !

## LE PILIER COACHING

Pour acquérir les meilleures pratiques de travail collaboratif et accompagner les collaborateurs dans leur adoption, conduire le changement et apporter une ambiance saine et propice à la performance.



# ■ NOS FORMATIONS

## BAC+2

- BTS Management en Hôtellerie Restauration – RNCP n°37889  
(sur notre site de Chessy (77))

## BAC+3

- Bachelor Responsable de Développement Commercial – RNCP n°37849  
**option entrepreneuriat**

Accessible à partir du BAC pendant 3 ans



*"Je sais combien s'insérer dans la vie active est parfois difficile lorsque l'on manque de "Codes" et à quel point se démarquer favorise notre employabilité.  
C'est pour cela que notre vocation avec CODE BUSINESS SCHOOL, est d'offrir une expérience éducative 360, permettant à nos étudiants de progresser dans leur vie de manière globale."*

**Guy INCHOT**  
Directeur Code Business School

**BTS (BAC+2)**

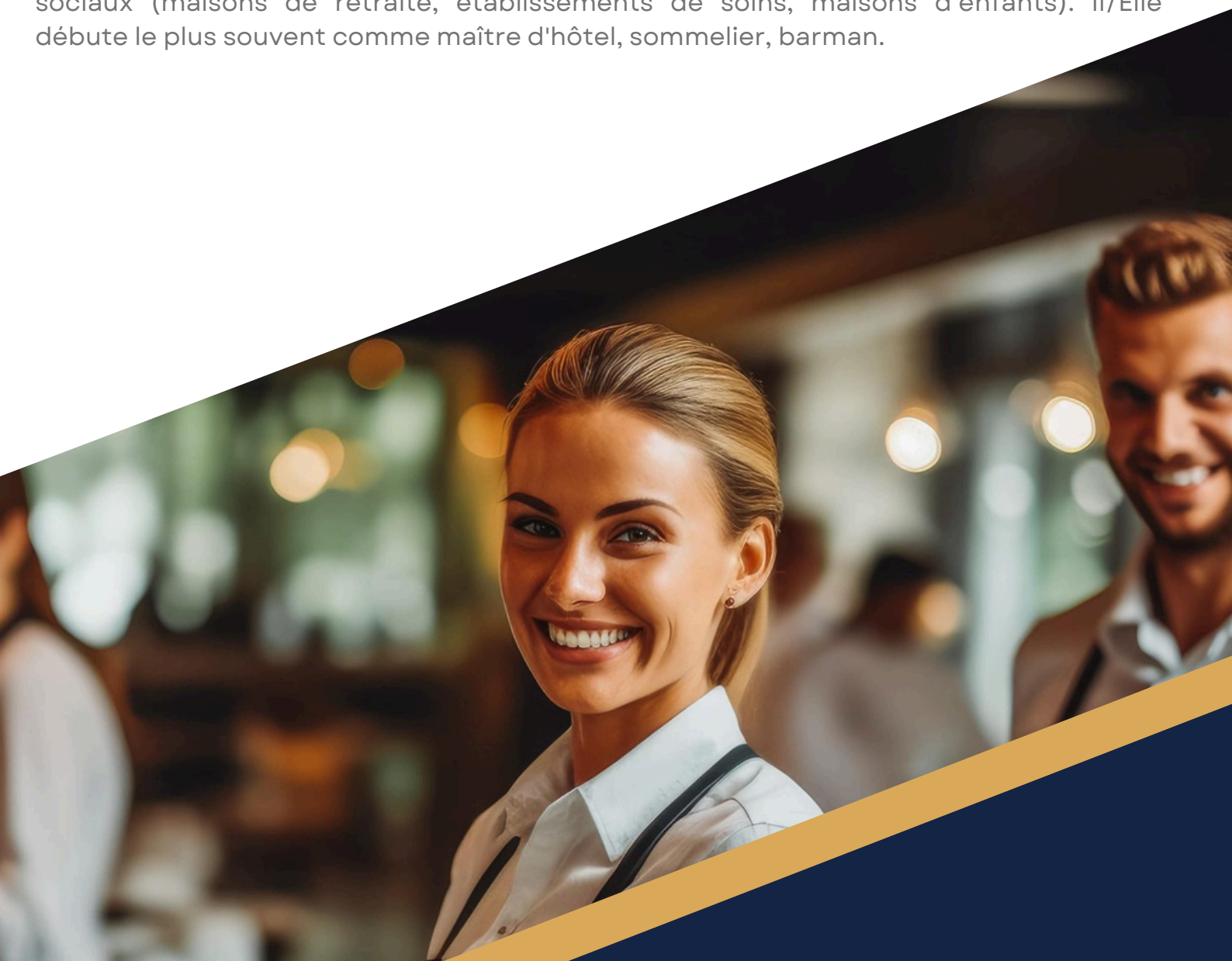
# **Management en Hôtellerie – Restauration (MHR)**

**option A management d'unité de restauration**

**24 mois – Rythme alternance – 4 jours en entreprise – 1 jour à l'école**

Le titulaire d'un BTS Management en hôtellerie-restauration peut exercer son activité dans une petite entreprise d'hôtellerie restauration, une unité de production de services d'un grand groupe, un cabinet de conseil en ingénierie ou dans une entreprise de l'industrie agroalimentaire ayant un service de distribution où ses compétences seront valorisées (démonstration de produits, usage des matériels spécifiques ...).

Avec l'option A, le titulaire peut exercer ses fonctions dans des hôtels, des clubs de vacances, des résidences de tourisme, des structures d'hébergement collectifs ou sociaux (maisons de retraite, établissements de soins, maisons d'enfants). Il/Elle débute le plus souvent comme maître d'hôtel, sommelier, barman.



# BTS (BAC+2)

## Management en Hôtellerie – Restauration (MHR)

### option A management d'unité de restauration

A l'issue de la formation en BTS MHR, tu sauras :

- Exercer des fonctions d'organisation
- Gérer et développer une unité d'hôtellerie et de restauration.

### Contenu de la formation

#### Enseignement Général

- E1- Culture générale et expression
- E2 -Langue vivante étrangère
- E3 - Management, pilotage et entrepreneuriat en hôtellerie restauration

#### Enseignement Professionnel

- E4 – Mercatique des services en hôtellerie restauration
- E5- Conception et production de services en hôtellerie restauration dans l'option

### Prérequis

- Un Baccalauréat Sciences Technologiques Hôtellerie Restauration
- Un Baccalauréat Professionnel de la filière, un Brevet Professionnel Cuisinier, un Brevet Professionnel Restaurant.
- Maîtrise de l'expression écrite et orale obligatoire
- Avoir moins de 30 ans (Pour les contrats d'apprentissage)

### Public visé

Tout Public (salariés, demandeurs d'emploi, individuels et personne en situation d'handicap)

**BAC+3**

# **Responsable Développement Commercial**

## **Option entrepreneuriat**

**36 mois – Rythme alternance – 4 jours en entreprise – 1 jour à l'école**

Le Responsable du Développement Commercial, selon la taille de l'entreprise et de son organisation interne, assume des responsabilités plus ou moins élargies dans l'élaboration et la mise en œuvre de la stratégie commerciale, et doit assurer tout ou partie des activités inhérentes.

La complexité de son activité dépend également en grande partie du secteur d'activités, du niveau concurrentiel de son marché et de son implantation (régionale, nationale, internationale).





# BAC+3

# Responsable Développement Commercial

## Option entrepreneuriat

A l'issue de la formation, l'étudiant sera capable de :

- Analyser les données commerciales-marketing et participer à la stratégie commerciale
- Déployer un plan d'actions commerciales et marketing via des canaux traditionnels et digitaux dans le but de développer son portefeuille clients
- Piloter la performance commerciale de son équipe et contrôler son activité
- Assurer le management et l'animation de l'équipe commerciale

### Contenu de la formation

- Bloc 1 : CULTURE GENERALE DE L'ENTREPRISE & ENTREPRENEURIAT
- Bloc 2 : FONDAMENTAUX DU MARKETING
- Bloc 3 : GESTION COMMERCIALE ET COMMUNICATION

### ENSEIGNEMENTS TRANSVERSAUX

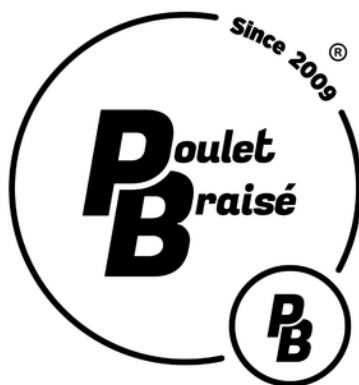
### Prérequis

- Avoir validé le Baccalauréat
- Maîtrise de l'expression écrite et orale obligatoire
- Avoir moins de 30 ans (Pour les contrats d'apprentissage)
- Une appétence pour l'entrepreneuriat

### Public visé

Tout Public (salariés, demandeurs d'emploi, individuels et personne en situation d'handicap)

# ILS NOUS FONT CONFIANCE



# REJOIGNEZ- NOUS



## Comment nous contacter ?



**hello@codebusinessschool.com**



**09 70 40 74 70**



**Code Business School**

**Notre site internet**

<https://www.codebusinessschool.com/>



**11 rue Jean - 93400 SAINT-OUEN  
26 Avenue Hergé - 77700 CHESSY**



**Code Business School**

**THE CODE SAS**

Siège social : 10 PLACE ANDRE MALRAUX - 92390 VILLENEUVE-LA-GARENNE  
SIRET : 950 996 843 00013 - N° de déclaration d'activité : 11 92 26099 92