

PROGRAMME BACHELOR

BACHELOR COMMERCE & MARKETING

Former les marketeurs qui conquièrent les marchés !

Bachelor Commerce & Marketing — Training the marketers who conquer markets!

3 ans

BACHELOR 1 EN TRONC COMMUN...

180 ECTS

60 PAR ANNÉE, 30 PAR...

2 diplômes

BACHELOR COMMERCE ET...

DIPLOMES DÉLIVRÉS · DEGREES AWARDED

Bachelor Commerce et Marketing Digital (ESG Paris)

Licence Gestion et Commerce International, option Marketing (UFRA)

ANNÉE ACADÉMIQUE 2026-2027

Université Française d'Abidjan · ESG Graduate School — Abidjan

01 PRÉSENTATION DU PROGRAMME

Program overview

Le Bachelor of Business Administration en Marketing forme des professionnels capables de comprendre un marché, de construire une marque forte et de convertir la demande en ventes, dans un environnement digitalisé et fortement concurrentiel.

Le programme suit une progression rigoureuse.

- ◆ Première année, tronc commun qui installe les fondations : gestion, comptabilité, droit, économie, marketing, outils numériques ;
- ◆ Deuxième année, coloration Marketing : comportement du consommateur, études de marché, brand management, community management, CRM, RGPD ;
- ◆ Troisième année, spécialisation complète intégrant les sujets qui font aujourd'hui la différence : UX et design de service, marketing analytique (SEO, SEA, automation, growth), stratégie de contenu et influence, management des forces de vente.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ◆ Fournir un socle solide en management, gestion, économie et droit, complété par une expertise marketing ;
- ◆ Maîtriser le marketing stratégique et opérationnel, de l'étude de marché au plan d'action commercial ;
- ◆ Développer les compétences digitales : SEO, SEA, automation, community management, analytics et PAO ;
- ◆ Former à la vente, à la négociation et au management des forces de vente ;
- ◆ Assurer une insertion professionnelle rapide grâce aux stages, aux capstones et aux mises en situation réelles.

REPÈRES · KEY FACTS

Licence · Bac+3

3 ans

Français

Post-Bac ou admission

NIVEAU DE SORTIE

DURÉE

LANGUE D'ENSEIGNEMENT

ADMISSION

02 LES COMPÉTENCES DU DIPLÔMÉ

Graduate skills

Comprendre le marché

Conduire une étude de marché, analyser le comportement du consommateur et dégager des insights exploitables.

Positionner et créer

Construire un positionnement, un mix marketing et une marque forte ; innover sur l'offre.

Attirer et convertir

Piloter l'acquisition : SEO, SEA, automation, growth, publicité digitale, contenu et influence.

Vendre et négocier

Prospecter, négocier, animer un réseau de distribution et manager une force de vente.

Fidéliser

Exploiter un CRM, cartographier le parcours d'achat et concevoir une expérience client de qualité.

Mesurer et décider

Suivre les KPI marketing, exploiter les outils analytiques et digitaux, restituer une recommandation.

03 MAQUETTE PÉDAGOGIQUE

Curriculum

Le Bachelor s'inscrit dans un continuum qui va jusqu'au Master et au MBA. La première année est commune à toutes les filières ; la spécialisation Marketing s'ouvre en deuxième année et s'approfondit en troisième.

Étape	Contenu	ECTS
Bachelor 1	Tronc commun : méthodes, outils, comptabilité, droit, économie, marketing	60
Bachelor 2	Socle général et ouverture de la coloration Marketing	60
Bachelor 3	Spécialisation Marketing complète et capstone professionnel	60
TOTAL Bachelor	3 ans, 6 semestres	180
Puis Master 1	Socle commun et branche Marketing	60
Puis Master 2	Spécialisation de second cycle	60
Ou MBA Fast-Track	Executive, 12 mois	90

- Règle de progression : chaque année vaut 60 ECTS, soit 30 par semestre ;
- Une année se valide par une moyenne générale supérieure ou égale à 10/20 ;
- Les matières de spécialité et le capstone sont affectés du coefficient 2 ;
- Les matières communes et transversales sont affectées du coefficient 1.

PROGRAMME*

Les tableaux ci-dessous présentent la maquette officielle : matières et crédits ECTS, dans l'ordre de programmation. Maquette indicative, susceptible d'ajustements pédagogiques.

Année commune à toutes les filières. La spécialisation débute en Bachelor 2.

Méthodologie universitaire & recherche documentaire · Sem. S1	1	Fondamentaux du marketing & marketing digital · Sem. S2	5
Outils bureautiques (Excel, Word, PowerPoint, collaboratifs) · Sem. S1	3	Fondamentaux du commerce international · Sem. S2	2
Économie générale & Enjeux du monde contemporain · Sem. S1	3	Atelier pratique : logiciel comptable SAARI · Sem. S2	1
Sociologie & organisation de l'entreprise · Sem. S1	2	Atelier pratique : lecture de décisions de justice & rédaction d'actes · Sem. S2	1
Introduction au droit & environnement juridique des affaires · Sem. S1	5	Atelier pratique : sondages, études marketing & création digitale · Sem. S2	1
Comptabilité générale · Sem. S1	5	Soft Skills (communication, collaboration, pensée critique, négociation) · Sem. S2	4
Anglais des affaires / Business English · Sem. S1	2	Atelier CV & découverte professionnelle · Sem. S2	1
Mathématiques financières · Sem. S2	2	Capstone et Travaux de recherche · Sem. S2	12
Analyse de données & statistiques · Sem. S2	1	Visites d'entreprises, masterclass de spécialistes & conférences · Sem. S1-S2	9

Socle général commun et ouverture de la coloration Marketing.

Management des organisations & Organisation des RH · Sem. S3	2	Communication & marketing digital · Sem. S4	1
Économie internationale & enjeux contemporains · Sem. S3	2	Introduction à la fiscalité de l'entreprise · Sem. S4	1
Comptabilité générale & analytique · Sem. S3	2	Études de marché & consumer insights · Sem. S4	1
Statistiques et probabilités · Sem. S3	2	Marketing opérationnel & mix marketing · Sem. S4	1
Outils bureautiques (Excel avancé) & IA · Sem. S3	2	Brand management & branding personnel · Sem. S4	1
Droit des affaires · Sem. S3	2	Community management & social media · Sem. S4	1
Marketing stratégique · Sem. S3	2	CRM & fidélisation client · Sem. S4	1
Comportement approfondi du consommateur · Sem. S3	2	Protection des données & consentement appliqués au marketing (RGPD) · Sem. S4	1
Business English / Anglais des affaires · Sem. S3	4	Soft Skills (communication, collaboration, pensée critique, négociation) · Sem. S4	3
Éthique, RSE & déontologie · Sem. S3	2	Entrepreneuriat & Business Model · Sem. S4	2
Stratégie de développement & business model · Sem. S4	2	Capstone et Travaux de recherche · Sem. S4	13
Développement commercial, GRC & négociation · Sem. S4	2	Visites d'entreprises, masterclass de spécialistes & conférences · Sem. S3–S4	8

Année de spécialisation complète, conclue par un capstone professionnel.

Marketing stratégique & plan d'action commercial · Sem. S5	5	Management des forces de vente · Sem. S6	3
Chef de produit & gestion de marque · Sem. S5	3	Partenariats commerciaux & stratégie de distribution · Sem. S6	1
Droit commercial · Sem. S5	2	Techniques de commerce international, logistique & douane · Sem. S6	2
Parcours d'achat & gestion de la relation client (CRM) · Sem. S5	3	Mesure & développement de la performance et Outils digitaux · Sem. S6	2
Logiciels de PAO (Canva, Adobe, etc.) · Sem. S5	2	Community management, Stratégie de marque, contenu & influence · Sem. S6	3
Finance & gestion administrative / Finance d'entreprise · Sem. S5	2	Marketing analytique : SEO, SEA, automation & growth · Sem. S6	2
UX & design de service · Sem. S5	2	Entrepreneuriat & Business Model · Sem. S6	2
Soft Skills (leadership, gestion de projet, innovation & éthique) · Sem. S5	3	Préparation CV, projet professionnel & recherche de stage · Sem. S6	1
Business English / Anglais des affaires · Sem. S5	3	Capstone de fin d'année (projet de synthèse professionnel) · Sem. S6	11
Prospection & négociation commerciale · Sem. S6	3	Conférences, masterclass de spécialistes & visites d'entreprises · Sem. S5-S6	5

* Les programmes sont susceptibles d'évoluer pour rester en phase avec l'évolution des métiers.

04 PROFESSIONNALISATION & ÉVALUATION

Professional development & assessment

Dispositif	ECTS	Quand
Capstone et travaux de recherche (projet intégrateur)	12	Bachelor 1
Capstone et travaux de recherche (projet intégrateur)	13	Bachelor 2
Capstone et travaux de recherche (projet intégrateur)	11	Bachelor 3
Visites d'entreprises, masterclass et conférences	9	Bachelor 1
Visites d'entreprises, masterclass et conférences	8	Bachelor 2
Visites d'entreprises, masterclass et conférences	5	Bachelor 3
Ateliers pratiques (logiciel comptable, études, actes juridiques)	3	Bachelor 1
Insertion professionnelle (CV, projet professionnel, stage)	1	Bachelor 1
Insertion professionnelle (CV, projet professionnel, stage)	1	Bachelor 3
Stage en entreprise	0	Recommandé en Bachelor 1 et 2, obligatoire en Bachelor 3

LE PROJET QUI FAIT LA DIFFÉRENCE

- ◆ Chaque année se conclut par un capstone, projet intégrateur qui mobilise l'ensemble des enseignements de spécialité ;
- ◆ L'étudiant traite une problématique réelle d'entreprise et produit un livrable professionnel écrit ;
- ◆ Il le défend devant un jury mixte, composé d'enseignants et de professionnels ;
- ◆ Le capstone est affecté du coefficient 2.

LES AUTRES MISES EN SITUATION

- ◆ Études de cas et business games ;
- ◆ Projets de groupe et travaux de recherche ;
- ◆ Masterclass animées par des dirigeants et des experts sectoriels ;
- ◆ Stages en entreprise et immersions professionnelles.

ÉVALUATION ET VALIDATION

Modalité	Poids indicatif
Contrôle continu (études de cas, exercices, participation)	40 %
Examens semestriels	40 %
Capstone et soutenance devant jury	20 %

- Coefficient 2 : matières de spécialité, capstone et stage ;
- Coefficient 1 : matières communes et transversales ;
- Le semestre est validé à partir d'une moyenne générale de 10/20, les 30 ECTS du semestre sont alors acquis.

05 DÉBOUCHÉS & PARTENARIATS

Careers & partnerships

LES ORIENTATIONS MÉTIERS

Marketing digital et growth

Piloter l'acquisition, la conversion et la croissance en ligne.

ENSEIGNEMENTS MOBILISÉS

Marketing analytique : SEO, SEA, automation et growth · Communication et marketing digital · Mesure et développement de la performance · Outils digitaux

DÉBOUCHÉS

Chef de projet digital · Traffic manager · Growth marketer · Responsable acquisition · Chargé de webmarketing

Brand management et communication

Construire, faire vivre et défendre une marque.

ENSEIGNEMENTS MOBILISÉS

Chef de produit et gestion de marque · Brand management et branding personnel · Community management, stratégie de contenu et influence · Logiciels de PAO

DÉBOUCHÉS

Chef de produit · Brand manager · Community manager · Chargé de communication · Responsable contenu

Commerce et développement des ventes

Conquérir de nouveaux clients et développer le chiffre d'affaires.

ENSEIGNEMENTS MOBILISÉS

Prospection et négociation commerciale · Management des forces de vente · Partenariats commerciaux et stratégie de distribution · Techniques de commerce international, logistique et douane

DÉBOUCHÉS

Business developer · Responsable des ventes · Chef des ventes · Key account manager · Responsable export

Expérience client et CRM

Fidéliser et créer de la valeur sur la durée.

ENSEIGNEMENTS MOBILISÉS

Parcours d'achat et gestion de la relation client (CRM) · CRM et fidélisation client · UX et design de service · Études de marché et consumer insights

DÉBOUCHÉS

Responsable CRM · Chargé de fidélisation · Responsable expérience client · Chargé d'études · Customer success manager

POURSUITE D'ÉTUDES

- ◆ Master 1 : socle commun et branche Marketing, 60 ECTS ;
- ◆ Master 2 Marketing ou Management et Stratégie des entreprises : 60 ECTS ;
- ◆ MBA Fast-Track Executive (90 ECTS, 12 mois) pour les professionnels en activité.

PARTENAIRE ACADÉMIQUE

UN DOUBLE DIPLÔME AVEC ESG PARIS

Un double diplôme, deux reconnaissances : Bachelor Commerce et Marketing Digital délivré dans le cadre du partenariat ESG Paris et Licence Gestion et Commerce International, option Marketing, homologué par le MESRS (Côte d'Ivoire).

3 capstones

UN PROJET PROFESSIONNEL...

Post-Bac

OU ADMISSION PARALLÈLE EN...

4 orientations

DIGITAL & GROWTH, MARQUE,...

SE CERTIFIER AVEC ICAD EXECUTIVE EDUCATION

L'Institut des Cadres et Dirigeants (ICAD) propose des certificats professionnels composés de blocs de compétences capitalisables, mutualisés avec les enseignements du diplôme. Les blocs validés dans un certificat peuvent être reconnus dans une poursuite en diplôme, et inversement.

Certificat professionnel ICAD	ECTS
CERT-MKC-01 – Direction commerciale	9
CERT-MKC-02 – Stratégie marketing et plan d'action commercial	10
CERT-MKC-03 – Marketing digital et communication performante	11
CERT-MKC-04 – Relation client et performance commerciale	10
CERT-MKC-05 – Vendre en ligne : e-commerce et social commerce	9

06 ADMISSION & FRAIS DE SCOLARITÉ

Admission & tuition

PROCESSUS D'ADMISSION

1	2	3	4
Candidature en ligne	Étude du dossier	Entretien de motivation	Inscription
Dossier et relevés de notes sur ufra-esg.org	Examen par la commission d'admission	Sur campus ou en visioconférence	Décision d'admission et confirmation

CONDITIONS D'ACCÈS

Votre situation	Vous intégrez	Attendus
Baccalauréat (toutes séries)	Bachelor 1 – Tronc commun	Créativité, sens du contact, curiosité pour les marques et le digital
Bac+1 validé (60 ECTS)	Bachelor 2 – Marketing	Fondamentaux en gestion, marketing ou communication
Bac+2 validé (BTS, DUT, L2)	Bachelor 3 – Marketing	Bases solides en marketing et en communication
Professionnel en activité	Bachelor 2 ou 3 (validation des acquis)	Expérience en commerce, marketing ou communication

FRAIS 2026-2027

Cours en journée, formation à temps plein. Durée : 3 ans. Langue d'enseignement : Français. Rentrée : année académique 2026-2027.

CANDIDATURES OUVERTES – RENTRÉE 2026-2027

Applications open — 2026-2027 intake

[UFRA-ESG.ORG](https://ufra-esg.org)



07 VIE DE CAMPUS

Campus life

- ◆ Campus de Cocody Riviera 3 : bibliothèque, espaces de travail et salles de projet
- ◆ Associations étudiantes : entrepreneuriat, débat & éloquence, sport, culture
- ◆ Concours, business games et projets inter-écoles tout au long de l'année
- ◆ Accompagnement carrière : forum entreprises annuel, mentorat alumni

ADRESSE

Cocody Riviera 3, cité coprim2,
rue E139
Abidjan, Côte d'Ivoire

CONTACT

+225 27 224 644 50
infos@ufra-esg.org

CANDIDATER

ufra-esg.org
Rentrée : octobre 2026