

**ICN**  
**CREATIVE**  
**BUSINESS**  
**SCHOOL**  
**PROGRAMMES**  
**MSc**



# BIENVENUE | À ICN BUSINESS SCHOOL.

P A R I S • N A N C Y • B E R L I N

Implantée sur 3 campus, Paris La Défense – Nancy – Berlin, ICN Business School figure parmi les meilleures écoles de management au plan national depuis 1905 (12<sup>e</sup> école de management post-prépa de France en 2019 par le *Financial Times*). Intégrer une de nos formations est un véritable choix de futur manager responsable. **Ouverture, esprit d'équipe et engagement** sont nos valeurs fondamentales partagées par tous nos étudiants, nos professeurs et staffs.

## Faites décoller votre CV avec les MSc d'ICN Business School :

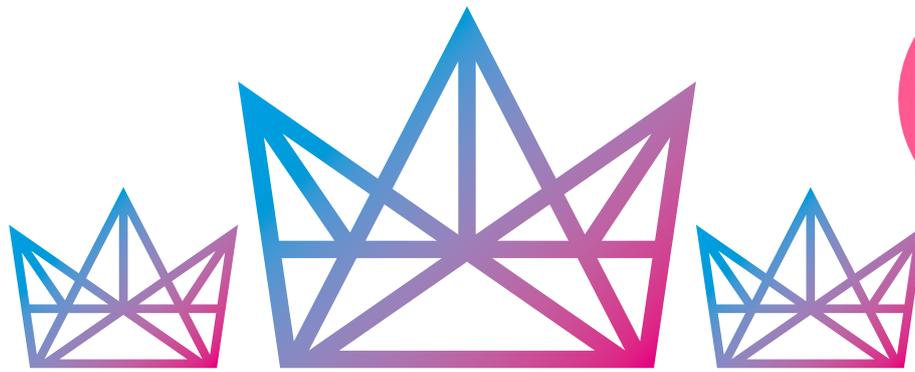
- Investir dans une grande école de management à taille humaine et au modèle pédagogique centré sur l'action pour construire pour chaque étudiant un profil professionnel unique
- Professionnaliser son parcours avec une expertise métier, secteur ou domaine d'activités
- Participer à l'esprit de famille qui anime chaque promotion des MSc
- Vivre l'expérience **#ArtTechnologyManagement** sur le campus de votre choix avec la pluridisciplinarité ingénieur – manager – artiste designer

## ALORS TOI AUSSI, JOIN OUR FAMILY!

OUVERTURE

● ESPRIT  
D'ÉQUIPE

● ENGAGEMENT



# ICN BUSINESS SCHOOL

## TRIPLE ACCRÉDITÉE



En mai 2020, ICN Business School a obtenu l'accréditation AACSB et décroche ainsi la triple accréditation **AACSB + AMBA** (pour le Programme Grande École et l'Executive MBA) + **EQUIS** et obtient sa place parmi le **TOP 1%** des Business Schools au monde à détenir cette triple couronne.

Ces prestigieuses accréditations internationales viennent reconnaître l'excellence académique de nos programmes, leur positionnement innovant et original (#ArtTechnologyManagement) et leur valeur ajoutée en terme d'insertion professionnelle et d'évolution de carrière pour nos étudiants.

## NOS DIFFÉRENTES ACCRÉDITATIONS ET CERTIFICATIONS



ICN a obtenu la qualification d'Établissement d'Enseignement Supérieur Privé d'Intérêt Général (EESPIG) par arrêté ministériel du 8 juin 2016 paru au Bulletin Officiel du 07/07/2016.



Visa d'État du Ministère de l'Enseignement Supérieur : ICN est autorisée à délivrer un diplôme visé par le Ministère de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche et de l'Innovation pour ses programmes, visés Bac+3, grade de licence (Bachelor en Management) et Bac+5, grade de master (Programme Grande École).



Associée à l'Université de Lorraine, ICN est activement impliquée dans la création de projets et doubles diplômes communs avec l'Université de Lorraine elle-même, mais aussi avec l'ISAM/IAE ou Mines Nancy.



ICN est membre du chapitre des écoles de management au sein de la Conférence des Grandes Écoles.



La CEFDG a pour mission d'organiser les modalités de contrôle de la qualité des formations supérieures de commerce et de gestion dans la perspective de la construction de l'espace européen de l'enseignement supérieur. Elle examine également l'évolution des formations supérieures de management en cohérence avec le dispositif global des formations supérieures existantes.



ICN est une école certifiée ISO 26000 qui a pour objectif de former des managers responsables, c'est-à-dire des cadres soucieux du respect des êtres humains et de l'environnement naturel, associé à l'impératif de performance et de rentabilité économique.



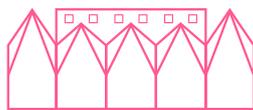
Découvrez le film Triple couronne !

# l'ÉCOLE en quelques chiffres



**3 000**

étudiants



**3**

campus : Nancy, Paris la  
Défense et Berlin



**17 000**

diplômés



près de **120**

universités partenaires  
dans le monde



+ de **40**

associations  
étudiantes



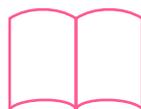
**30**

ans d'accompagnement  
individualisé



**130**

entreprises partenaires



+ de **70**

professeurs permanents  
dont 70% d'internationaux



**110**

staffs administratifs



près de **20**

professeurs affiliés



**91%**

des enseignants  
permanents sont  
diplômés PhD dont  
**50% d'internationaux**



**330**

intervenants experts



**15**

bases de données dont  
Bloomberg, Ebsco  
et Abi Proquest



**12<sup>e</sup>**

école de management  
française post-prépa  
*Financial Times* - Oct. 2019



**3**

K'hub® :  
la médiathèque 5.0 à  
Nancy, Paris et Berlin



# 4 QUESTIONS

à **Maxime Koromyslov**,  
directeur des programmes MSc !

## 1 QUELLES SONT LES SPÉCIFICITÉS D'UN DIPLÔME MSc ?

Les MSc (niveau Bac+5) sont des formations spécialisées, internationales, vous permettant de développer une expertise dans un domaine d'activité, un secteur ou un métier. Votre parcours se fait en deux ans et s'inscrit dans une logique de professionnalisation (choix des électifs, de la mission du stage et de la problématique du mémoire). En fonction de votre projet professionnel, vous choisissez le MSc qui vous fournira une vraie « boîte à outils » et vous permettra d'exceller dans votre futur métier.

## 2 COMMENT LE PORTEFEUILLE DES MSc EST-IL CONÇU ?

Répartis en **quatre familles** en fonction des métiers à la clé (marketing, finance, *business development* ou management transversal), la construction de nos parcours spécialisés suit la **logique de l'entonnoir** : ICN forme des managers de haut niveau, responsables, qui occuperont des fonctions en entreprise (par exemple, marketing, finance) avec une déclinaison sectorielle (secteurs du luxe ou des industries culturelles ou créatives) ou par métiers (par exemple, chef de projet, chef de produit ou contrôleur de gestion). A chaque étape de la formation, vous acquérez des compétences managériales génériques vous préparant à occuper des postes à responsabilité en entreprise, puis des compétences professionnelles liées à votre fonction en entreprise, et, pour finir, celles spécifiques à votre futur métier. On veille à ce qu'à l'issue de la formation, vous possédiez tous les « hard » et « soft skills » recherchés par les recruteurs. Ainsi, bon nombre de nos parcours préparent à des certifications professionnelles externes (CFA, AMF, Scrum, etc.), l'un des atouts que vous pourriez afficher fièrement sur votre CV en plus du diplôme MSc obtenu.

## 3 QUELS SONT, SELON VOUS, LES TROIS POINTS FORTS DES PROGRAMMES MSc ICN ?

Les trois points caractéristiques de nos programmes MSc sont la flexibilité, la professionnalisation renforcée et la transdisciplinarité que l'on retrouve au niveau de l'ensemble des parcours.

À partir de 2021-22, nos étudiants ont la possibilité de suivre la première année de tous les MSc (niveau M1) à partir du campus de leur choix. Tout le champ des possibles est désormais ouvert et c'est vous qui décidez ! Cela ouvre de nouvelles opportunités et rend nos **parcours flexibles**. En revanche, en deuxième année du MSc (niveau M2), tous les étudiants rejoignent obligatoirement le campus auquel le MSc est rattaché. Ainsi, vous pouvez débiter votre formation à Nancy en MSc 1 et la poursuivre en MSc 2 à Paris ou à Berlin. Flexibilité, plasticité font partie des « soft skills » valorisés par les entreprises. La *mobilité intercampus* rendue possible y contribuera sans nul doute. Il

s'agira d'une expérience étudiante unique et très enrichissante. Sans oublier toutes les possibilités qu'ICN offre en termes de mobilité internationale grâce aux séjours académiques au sein de nos universités partenaires. Ce serait dommage de ne pas en profiter !

De plus, le caractère professionnalisant de nos formations est renforcé avec la **généralisation du rythme alterné** pour l'ensemble de nos MSc et campus, notamment au niveau M2. Seul le campus de Nancy dispose de deux formats d'enseignement en MSc 1 : classique et rythme alterné (1 semaine école et 3 semaines en entreprise pour les MSc Banque et services financiers, Management de la *supply-chain* et logistique ou Marketing et ingénierie des affaires). Pour les deux autres campus, le rythme alterné est proposé tant en MSc 1 que MSc 2 : à Paris 1 semaine école et 3 semaines en entreprise et à Berlin 2 à 3 jours en entreprise, suivis de 3 jours école. À noter que le rythme alterné pourrait prendre des formes différentes en fonction de votre statut : un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation (pour les parcours double diplômants PGE-MSc uniquement), un stage conventionné à temps partiel, un job étudiant ou un projet entrepreneurial (pour tous les parcours). Sur ce dernier point, le rythme alterné mis en place est un véritable atout pour un élève-entrepreneur. Si vous êtes dans ce cas, toutes les périodes libres de cours pourraient parfaitement être mises à profit pour développer votre entreprise, tout en étant accompagné dans cette démarche.

Enfin, la **pédagogie transdisciplinaire #ArtTechnologyManagement** mise en œuvre dans nos MSc permet d'élaborer une pensée originale et développer une vraie ouverture d'esprit. La créativité dans toutes ses formes n'aura plus de secret pour vous.

Révélez le manager créaCtif qui est en vous !

## 4 DES CONSEILS POUR VOS FUTURS ÉTUDIANTS ?

Vous l'aurez compris : intégrer le monde du travail requiert non seulement des connaissances ou compétences pointues dans un domaine (« hard skills ») mais aussi de vraies compétences comportementales (« soft skills »). Ces dernières se construisent tout au long de votre vie. Votre réussite dépendra ainsi de votre choix en termes de formation, de votre réseau personnel et professionnel et, plus que tout, de votre personnalité. Nos MSc vous permettront de travailler sur tous les axes pour booster votre employabilité.

En conclusion, soyez curieux, ouverts d'esprit et prêts à relever les nouveaux défis ! On se charge du reste.

Join our MSc Family !

Faites décoller votre CV avec les MSc d'ICN Business School.

# 10

## bonnes RAISONS de nous REJOINDRE !



### 1

#### ICN EST TRIPLE ACCRÉDITÉE, GAGE DE L'EXCELLENCE ACADÉMIQUE

ICN appartient au cercle très restreint des **1% de Business Schools triple accréditées AACSB, AMBA et EQUIS** dans le monde. Une formidable reconnaissance pour notre école créée en 1905.

### 2

#### UNE ÉCOLE ENGAGÉE

ICN Business School a pour mission de former des managers responsables soucieux de minimiser les impacts négatifs et de maximiser les impacts positifs que leurs décisions et activités peuvent avoir sur les êtres vivants et sur l'environnement. ICN est l'une des seules écoles de Management avec à la tête, une femme, Florence Legros. La gouvernance ICN est notamment assurée par des femmes, au sein de l'Advisory Board (74%) et du Comité Exécutif (60%). Le développement durable et la responsabilité sociétale avec l'intégration de TOUS sont fondamentaux dans le développement de l'école.



↑ Les 3 écoles : ICN, Mines Nancy et l'ENSAD ensemble sur le même campus de 97 000m<sup>2</sup>

### 3

#### UNE FORCE INTERNATIONALE RECONNUE

Classée 8<sup>e</sup> pour son excellence internationale par *Le Point* (février 2020), ICN est également récompensée pour son implantation en plein centre de Berlin pour ses MSc dispensés en anglais. Vous pourrez bénéficier ainsi d'un semestre au minimum à l'étranger, sous forme de séjour académique (par exemple à ICN Berlin ou au sein d'une de nos universités partenaires) ou de stage long en entreprise. 38% des étudiants étrangers intègrent l'école et 70% des professeurs permanents sont internationaux ou diplômés d'universités internationales.



↑ Forum international et "Foire du Québec" ↓



### 4

#### DES CAMPUS CONTEMPORAINS FONCTIONNELS ET INNOVANTS AUX ARCHITECTURES AUDACIEUSES

Que ce soit à Paris La Défense, Nancy ou Berlin, nos campus sont implantés à des endroits stratégiques au plus près des entreprises et de l'activité économique.



↑ Campus Nancy ARTEM

# 5

ARTEM  
20  
ANS

## LA PÉDAGOGIE #ArtTechnologyManagement

Sur les 3 campus, les étudiants ICN partagent l'esprit de l'Alliance Artem. À Nancy, l'alliance Artem regroupe l'École Nationale Supérieure d'Art et de Design de Nancy, ICN Business School et Mines Nancy depuis 1999. Aujourd'hui, les 3 écoles sont installées sur le même campus à Nancy : 97 000m<sup>2</sup>, 3500 étudiants, 300 personnels administratifs et techniques et 153 enseignants-chercheurs, un restaurant universitaire, une médiathèque ainsi qu'une maison des étudiants ultra-contemporains. Artem, c'est aussi étudier pendant les 3 ans avec des élèves ingénieurs et artistes designers. Au Cnit La Défense comme à Berlin, cet esprit Artem est également bien partagé grâce aux concours d'Écoles nationales.



# 10

## L'ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL POUR CHACUN DE NOS ÉLÈVES

ICN est l'une des premières écoles à avoir mis au cœur de son cursus l'accompagnement personnalisé avec un tuteur par étudiant, soit 1 professeur pour 33 élèves. De plus, le service PEPS met à votre disposition de nombreux outils (entretiens, tests d'intérêts professionnels ou de personnalité...) pour vous aider à prendre les bonnes décisions concernant votre orientation. Vous serez ainsi accompagné de manière individuelle ou collective pendant toute votre scolarité. Enfin, vous intégrerez une promotion à taille humaine que ce soit à Paris, Nancy ou Berlin. Notre ambition commune est de vous aider à construire votre parcours et à atteindre vos propres objectifs.

# 6

## DES PARCOURS FLEXIBLES ET PROFESSIONNALISANTS OUVRANT TOUT LE CHAMP DES POSSIBLES

En première année, tous nos parcours MSc sont accessibles depuis n'importe quel campus. Vous aurez donc le choix de suivre votre cursus en fonction de vos envies, de vos contraintes personnelles, familiales ou professionnelles. Ce n'est qu'en deuxième année que vous devrez rejoindre le campus auquel votre parcours MSc est rattaché. Cette mobilité intercampus vous permettra de vivre une expérience unique et très enrichissante. De même, vous effectuerez votre cursus à votre rythme, en choisissant entre un format classique ou en rythme alterné sur la plupart de nos parcours MSc.



# 9

## DES RELATIONS ENTREPRISES PERFORMANTES

Notre objectif est de faire de l'étudiant ICN le professionnel le plus aguerri aux attentes de l'entreprise. Pendant votre scolarité, ateliers, Career Center, forums entreprises et rendez-vous personnalisés vous permettront de trouver votre voie. La proximité immédiate du Luxembourg, de l'Allemagne, de la Belgique et de la Suisse ainsi que notre implantation berlinoise boosteront votre recherche d'emploi à l'international. Enfin, de nombreuses entreprises partenaires s'impliquent dans les activités pédagogiques proposées dans nos MSc, ce qui constitue autant de moments de rencontres et d'échanges privilégiés à consommer sans modération.



# 7

## UN MODÈLE PÉDAGOGIQUE CENTRÉ SUR L'ACTION

En fonction de votre MSc, vous aurez la possibilité de personnaliser votre parcours : projets, séminaires, ateliers, study tours, préparation de certifications professionnelles externes reconnues (AMF, IRE, Google...), électifs, ... tout ce dont vous avez besoin pour affiner votre parcours et construire un profil unique. La Station A[rt, Technology & Management] vous offrira les moyens de compléter votre cursus par des actions de formation ponctuelles, personnalisées, ou bien sûr par l'accompagnement de votre projet entrepreneurial. Autant d'événements qui feront de vous un manager créaCtif !

# 8

## BIENVENUE AUX FUTURS ENTREPRENEURS

ICN accompagne individuellement l'étudiant pour le conseiller, construire sa création d'entreprise au sein de la nouvelle Station A. L'École valorise depuis de nombreuses années les projets entrepreneuriaux de ses étudiants et prévoit un certain nombre d'aménagements qui permettent à ses étudiants-entrepreneurs de concrétiser leur projet. L'intention entrepreneuriale peut s'exprimer dès la 1ère année du MSc, grâce au Pôle Entrepreneuriat, l'association étudiante ICN Entrepreneurs et l'incubateur Artem stand up. Le choix d'un parcours en rythme alterné vous permettra de concilier votre scolarité et votre projet entrepreneurial.



↑ Façade du bâtiment "Station A"

# ET APRÈS VOTRE **MSC icn** ? **UN RÉSEAU, un EMPLOI !\***

Rejoindre ICN Business School, c'est bénéficier des services de l'association **ICN Alumni** et de son **puissant réseau de 17 000 diplômés**, et ce dès la première année. ICN Alumni vous accompagnera tout au long de votre vie professionnelle !

## OÙ TRAVAILLENT NOS ALUMNI ?

  
**24,7%** EN PROVINCE

  
**43,6%** EN ÎLE-DE-FRANCE

  
**31,6%** À L'ÉTRANGER

## DANS QUELS PRINCIPAUX SECTEURS D'ACTIVITÉS ?



**23,7%**

INDUSTRIE



**18,8%**

CONSEIL  
BUREAU  
D'ÉTUDES



**15,4%**

FINANCE  
AUDIT  
BANQUE  
ASSURANCE



**11,8%**

INFO'  
SERVICES  
D'INFOS



**9%**

COMMERCE  
DISTRIBUTION



**6,9%**

JURIDIQUE  
COMPTA'  
GESTION  
ANALYSES



**2,9%**

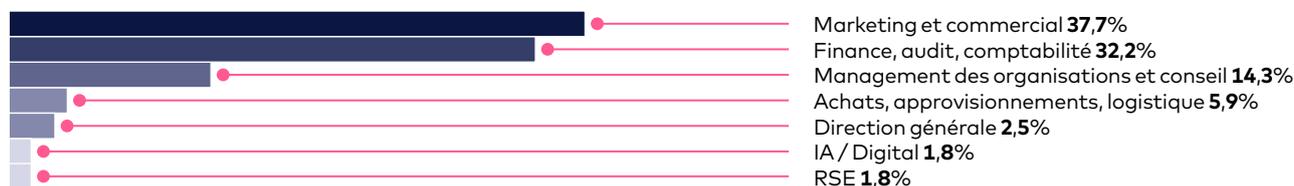
MÉDIAS  
ART  
CULTURE  
ÉDITION



**1,6%**

TOURISME  
PUBLICITÉ  
SANTÉ

## QUELS SONT LES PRINCIPAUX PROFILS DE POSTE ?



## SALAIRE BRUT ANNUEL



**37 620€**

À LA SORTIE D'ICN\*\*



**45 654€**

APRÈS 2 ANS D'EXPÉRIENCE\*\*



**91,9%** DES DIPLÔMÉS

ONT TROUVÉ 1 EMPLOI  
EN MOINS DE 4 MOIS

\*Enquête emploi 2020

\*\*Moyenne globale France + Étranger avec primes et avantages, en brut.

## QUELQUES ENTREPRISES PARTENAIRES QUI NOUS FONT CONFIANCE




Beijaflore est un cabinet de conseil en stratégie digitale présent à l'international. Depuis sa création, le groupe accompagne ses clients grands comptes issus de secteurs variés dans la construction, la sécurisation et la valorisation de leur stratégie digitale.

Au sein de nos locaux parisiens, nous avons pour habitude d'accueillir les étudiants d'ICN en stage ou en CDI. Beijaflore a toujours eu à cœur d'accompagner les futurs jeunes diplômé(e)s dans la construction de leur trajectoire professionnelle et de renforcer leur formation. Depuis plusieurs années, nous sommes fiers de compter parmi nous de nombreux anciens d'ICN dans les différentes équipes du cabinet.

**Lara et Guillaume**  
Alumni ICN / Beijaflore

# DE NOMBREUX MSC, **3** CAMPUS **icn** EN EUROPE !

**ICN Business School** est l'école de management de référence au carrefour de la **Belgique**, du **Luxembourg**, de l'**Allemagne** et de la **France**. Elle est située dans la zone géographique des 20 plus grands PIB mondiaux (source FMI).



## PARIS LA DÉFENSE

ICN Business School a choisi d'installer son antenne parisienne au cœur du quartier de la Défense, avec pour voisins les sièges des plus grandes entreprises du CAC 40.

La Défense en quelques chiffres, c'est :

- ▶ le 1<sup>er</sup> quartier d'affaires européen,
- ▶ un parc de plus de 3 millions de m<sup>2</sup> de bureaux,
- ▶ 3 600 entreprises, 15 des 50 premières entreprises mondiales,
- ▶ 1 500 sièges sociaux,
- ▶ 180 000 salariés,
- ▶ le 1<sup>er</sup> complexe d'échanges de transports en commun d'Europe avec 500 000 passagers par jour, 230 000 m<sup>2</sup> de commerces de proximité dont 130 000 aux Quatre Temps.



## BERLIN

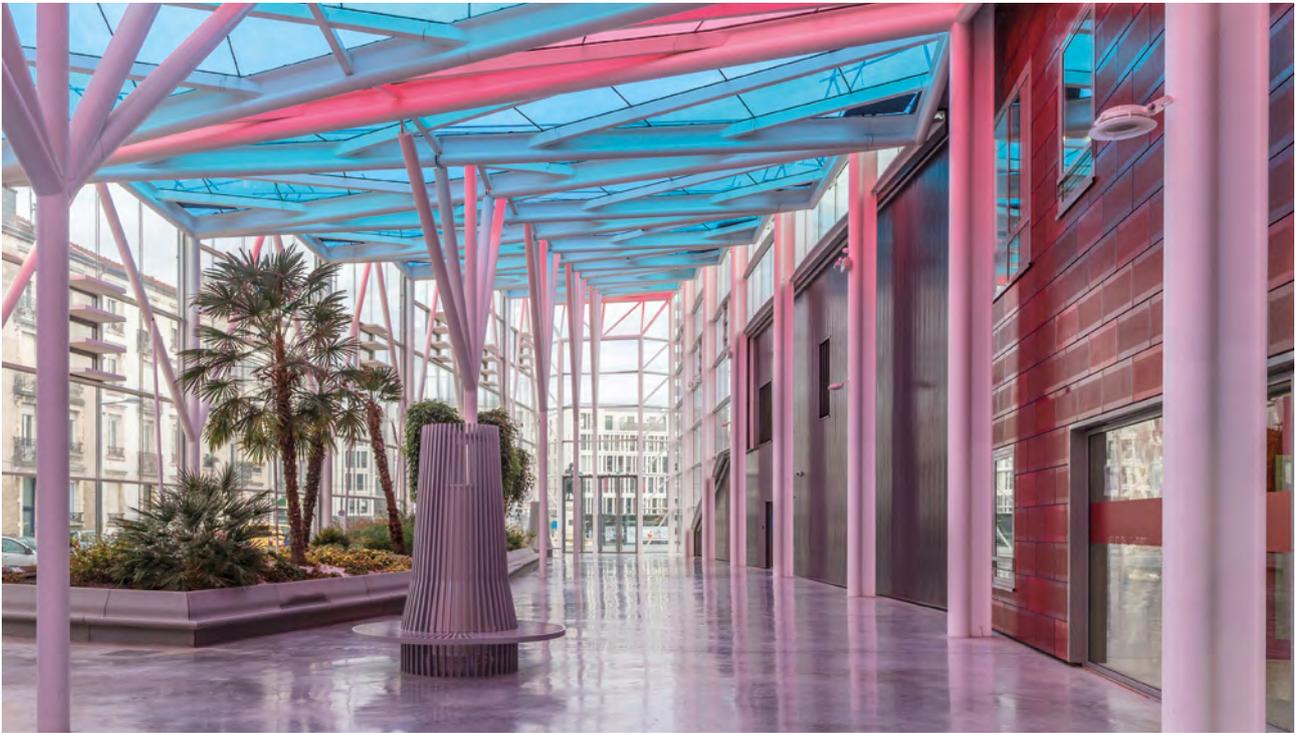
ICN Business School a choisi de s'implanter à Berlin, capitale et plus grande ville d'Allemagne avec ses 3,5 millions d'habitants. Berlin correspond en tous points aux valeurs d'ICN : ouverture sur le monde, multiculturalisme et engagement dans des causes et problématiques actuelles et d'avenir.



↑ Notre campus berlinois est situé dans le bâtiment signé Jean Nouvel qui héberge également les Galeries Lafayette

# NANCY

Avec près de 48 000 étudiants (soit 1 habitant sur 3), Nancy fait tout pour leur faciliter la vie : accès gratuit dans de nombreux musées et installations sportives, réseau de transports en commun performant, nombreuses résidences universitaires avec des loyers parmi les plus bas pour une métropole française. La vie nocturne est dynamique avec un grand choix de concerts, bars et boîtes de nuit, au cœur même de la ville ! Située à seulement 1h30 de Paris, Nancy a su préserver son héritage Art Nouveau. La place Stanislas, la place Carrière, la place d'Alliance, le palais du Gouvernement sont classés au patrimoine mondial de l'UNESCO.



↑ Place Stanislas - ©C2images



Découvrez nos  
campus en vidéo !



# qu'EST CE qu'un **MSc** ?



ICN vous offre une formule à la carte

## → Le MSc d'ICN Business School : une carte gagnante à jouer !

Notre volonté est de former des **futurs managers** capables de devenir opérationnels dans le métier, secteur ou domaine de leur choix, et, dans un **environnement professionnel international en mutation perpétuelle**. En fonction de votre projet professionnel, optez pour l'un des **17 MSc** qui vous fournira les compétences requises pour le réaliser : cela vous permettra d'exceller dans votre futur métier !

## → Le rythme alterné : un accélérateur pour votre employabilité !

A ICN BS, nous avons conscience qu'intégrer le monde du travail requiert non seulement des connaissances théoriques, mais également de véritables **compétences comportementales**, très demandées des employeurs. C'est pourquoi, soucieux d'accompagner au mieux nos étudiants à leur insertion professionnelle et de répondre aux attentes des entreprises, le **rythme alterné** est désormais ouvert **à partir du M1**, pour une grande partie de nos MSc. Sur le campus de Paris et de Nancy, le rythme sera d'une semaine en école et trois semaines en entreprise. A Berlin, le rythme sera de 3 jours en cours / 2 à 3 jours en entreprise. Ensuite, **en M2**, l'intégralité de nos programmes MSc s'effectuera en rythme alterné dès la rentrée 2022-2023.

*Pourquoi le rythme alterné ?* il constitue un atout considérable pour vous, futurs professionnels, puisque vous profiterez d'une **expérience professionnelle enrichissante** et valorisante supplémentaire à mettre en avant sur votre CV : un véritable **accélérateur pour votre employabilité** !

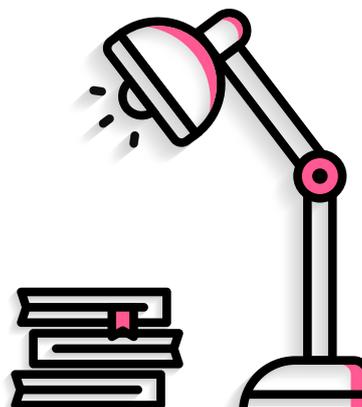


## → Une formation multi-campus : à vous de choisir !

A ICN, vous aurez la chance de pouvoir suivre la spécialité de votre choix **depuis n'importe quel campus** en M1. Ce n'est qu'en M2 que vous devrez rejoindre le campus de votre spécialité. Vous profiterez ainsi pleinement de la **richesse** de nos campus !

## → Une formation, 4 familles

Nos MSc seront répartis en quatre grandes familles. **Marketing, management, finance et business development** : à ICN Business School, vous trouverez tous les enseignements dont vous avez besoin pour votre projet professionnel, en développant à la fois les **hard skills** et **soft skills** recherchées par les recruteurs d'aujourd'hui et de demain.

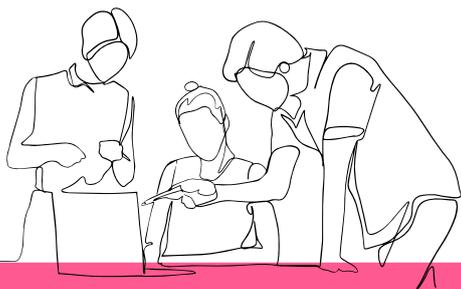


# À QUI S'ADRESSENT NOS MSc?

## 1<sup>RE</sup> ANNÉE

### Candidats titulaires d'un BAC+3 (180 ECTS).

Aucune expérience professionnelle requise pour postuler, vous aurez le temps d'acquérir les fondamentaux de management au cours de la première année



## 2<sup>E</sup> ANNÉE

### Candidats titulaires d'un BAC+4 (240 ECTS) ou d'un master.

Les candidats titulaires d'un Bac+3 (180 ECTS) devront disposer d'une expérience professionnelle significative (3 ans d'expérience de travail de préférence dans un domaine) pour intégrer nos MSc.



Candidature sur dossier à déposer sur [icn-artem.com/admission-msc](https://icn-artem.com/admission-msc)  
Inscriptions ouvertes jusqu'en septembre 2021



Contact admissions France :  
[admissionsmsc@icn-artem.com](mailto:admissionsmsc@icn-artem.com) - 03.54.50.25.72

Contact admissions internationales :  
[studyabroad@icn-artem.com](mailto:studyabroad@icn-artem.com) - 03.54.50.25.25

Rendez-vous sur notre site internet : [icn-artem.com/admission-msc](https://icn-artem.com/admission-msc)

# icn PARIS - nancy - BERLIN, L'ÉTUDIANT **ENTREPRENEUR** **EST ROI!**

- À ICN, on ne parle pas d'esprit d'entreprise mais d'**envie d'entreprendre**.
- Chaque étudiant a l'opportunité :
  - de prendre part aux dispositifs **pédagogiques et professionnels** dédiés,
  - d'être entouré de **professeurs et d'alumni**, experts en entrepreneuriat et qui seront autant de coaches,
  - de recevoir tous les **conseils des partenaires professionnels** de la Grande Région.

## AU CŒUR DE L'ÉCOSYSTÈME ENTREPRENEURIAL DU GRAND EST

### AVEC L'ÉCOSYSTÈME EXTERNE GRAND EST

LORnTECH Capitale French Tech East, A-venture (Le Paddock), BLIIDA Metz-The Pool... / Pôle entrepreneuriat étudiant de Lorraine / Grand Nancy Innovation / Réseau Entreprendre Lorraine / Entrepreneuriat Au Féminin 54 / Alexis/ Incubateur lorrain et bien d'autres!



### AVEC L'ÉCOSYSTÈME INTERNE ICN BUSINESS SCHOOL

DISPOSITIFS PÉDAGOGIQUES ET PROFESSIONNELS, GRÂCE AU PÔLE ENTREPRENEURIAT

Département académique et professionnel (DAP) Stratégie et Entrepreneuriat / DAP Artem : CreaCtive Days, Artem Insight... / Parcours à la carte / Référent ICN accompagnement entrepreneurial / Association étudiante « ICN Entrepreneurs » / Club ICN Alumni Entrepreneurs / Fonds de dotation ICN avec le Prix de l'entrepreneuriat...

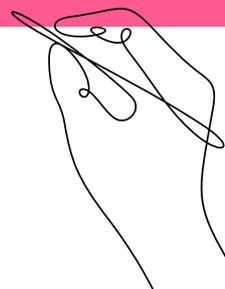
## LE RYTHME ALTERNÉ REND L'ENTREPRENEURIAT POSSIBLE !

- Les MSc en rythme alterné vous offrent la possibilité d'utiliser les périodes libres de cours pour exprimer votre intention entrepreneuriale. Celle-ci peut passer par la création de votre propre entreprise ou un engagement dans un projet associatif.

- Quelle que soit l'expérience vécue, elle vous permettra de vous enrichir tant sur le plan personnel que professionnel en développant des "soft skills" recherchés par les entreprises d'aujourd'hui.

- Osez entreprendre! On vous accompagne!

Pour en savoir plus, rendez-vous sur [icn-artem.com/entrepreneuriat](https://icn-artem.com/entrepreneuriat)



# ICN VOUS ACCOMPAGNE DANS VOTRE PROJET !



## ENTREPRENDRE PUISSANCE A

### ZOOM SUR LA STATION A

La Station A[rt, Technology & Management] ICN est un laboratoire de Recherche et Développement pédagogique irriguant l'ensemble des programmes diplômants d'ICN Business School, avec les ambitions suivantes :

- ▶ Offrir des ruptures pédagogiques par rapport au cursus universitaire mais aussi en différenciation des autres écoles,
- ▶ Faire comprendre qu'il est important de croiser les regards et de prendre en compte les différents points de vue propres à chaque discipline,
- ▶ Associer différentes disciplines au service d'un objet d'étude commun. Les apports de chaque discipline dépassant ce que chacune d'entre elle aurait pu produire isolément,
- ▶ Mettre en œuvre un véritable questionnement pédagogique fondé sur la transdisciplinarité qui apporte non seulement de nouvelles façons de réfléchir mais aussi et surtout modifier notre compréhension de la réalité. La transdisciplinarité va jusqu'à permettre la création de nouveaux objets d'étude. Il s'agit donc d'une véritable rupture épistémologique qui seule peut répondre aux enjeux auxquels nous sommes confrontés aujourd'hui.

Ce lieu de transdisciplinarité permettra aux étudiants entrepreneurs de suivre un parcours particulier avec l'accueil d'entreprises innovantes, des workshops thématiques mais aussi un espace leur étant dédié, une synergie créative propice au développement participera au succès de nos entrepreneurs.

Pour en savoir plus sur la Station A,  
rendez-vous sur [icn-artem.com/station-a](http://icn-artem.com/station-a)



### Pôle Entrepreneuriat Étudiante de Lorraine (PeeL)



Installé sur le campus Artem, la plupart de nos étudiants entrepreneurs bénéficient gratuitement des ressources du PeeL via une convention de partenariat (validation de stage pour développer un projet entrepreneurial notamment).

## FONDS DE DOTATION ICN

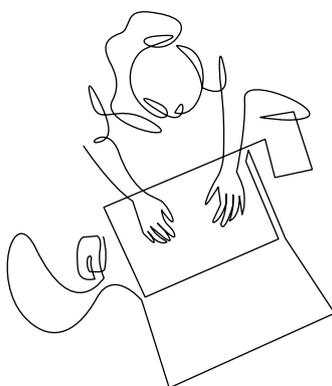
Depuis décembre 2010, le fonds de dotation ICN soutient le développement de l'école et l'accompagne dans la réalisation de son plan stratégique « Ambition 2022 ». Le Fonds ICN finance notamment l'école des entrepreneurs.

En octobre 2019, ICN a décidé de mettre en place « L'école des entrepreneurs » pour répondre aux besoins des étudiants qui souhaitent entreprendre.

« L'école des entrepreneurs » est un dispositif complet relevant de la pédagogie, de l'accompagnement professionnel et de la recherche. Il s'appuie sur l'écosystème entrepreneurial du Grand Est et notamment sur le Pôle entrepreneuriat étudiant de Lorraine (PeeL).

### PRIX DE L'ENTREPRENEURIAT ÉTUDIANT

Le prix de « l'entrepreneuriat étudiant » du fonds de dotation ICN vise à récompenser l'intention entrepreneuriale et/ou les projets entrepreneuriaux développés par des étudiants ICN Business School. Les candidats bénéficient d'une formation « pitch » dispensée par le PeeL.



# icn, une école qui VOUS ACCOMPAGNE !

Pour **faciliter** l'entrée en études supérieures et **maximiser** les chances de réussite à la sortie, **ICN Business School vous accompagne de manière individuelle et collective** pendant toute votre scolarité.

## L'ACCOMPAGNEMENT PERSONNEL AVEC LE PEPS

→ Avec le service **PEPS**, révélez-vous, développez votre personnalité, **découvrez qui vous êtes !**

→ Les ateliers, projets associatifs et l'accompagnement proposés vous permettent de savoir qui vous êtes, pour mieux **réfléchir à qui vous souhaitez devenir.**

### LE TUTORAT

Dès votre arrivée, un professeur permanent de l'école vous est affecté : il devient votre interlocuteur privilégié, et votre tuteur académique lors de vos stages. De la première rencontre lors des semaines de l'accompagnement à la remise des diplômes, vous pouvez le solliciter pour toutes questions relatives à votre parcours académique.

### LE DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

Si vous souhaitez mieux vous connaître, faire le point sur votre projet professionnel, une psychologue vous accompagne. Grâce à de nombreux outils (entretiens, tests d'intérêts professionnels ou de personnalité...), elle peut vous aider à prendre les bonnes décisions concernant votre orientation.

### L'ACCOMPAGNEMENT PERSONNEL

Si vous rencontrez des difficultés d'ordre personnel, la psychologue est à votre écoute, de façon permanente à l'école.



Découvrez le  
PEPS en vidéo !

## L'ACCOMPAGNEMENT PROFESSIONNEL

→ Le service **Carrières et Stages** facilite votre **employabilité** que ce soit en France ou à l'étranger avec ses actions et partenariats entreprises :

- ▶ Des rendez-vous **collectifs et individuels** tout au long de votre cursus pour vous aider à définir et gérer votre parcours de formation personnalisé et pour vous aider à atteindre vos objectifs. En parallèle, vous participerez à des ateliers visant à développer vos compétences professionnelles et personnelles : CV, lettre de motivation, optimisation de votre profil sur les réseaux, entretien de recrutement, démarche réseau, stages à l'international, simulations d'entretien de recrutement, séances de coaching avec l'association des coachs ICN, afterworks étudiants-diplômés, modules employabilité, etc. !
- ▶ Des **forums de recrutement** stages, apprentissage et 1<sup>er</sup> emploi regroupant plus de 100 entreprises.
- ▶ Des **tables rondes métiers** et des modules interactifs vous permettant de mieux choisir le métier qui vous conviendra.
- ▶ Des outils afin de faciliter votre recherche de stage et 1<sup>er</sup> emploi : le **Career Center** avec des offres en France et à l'étranger, les événements en lien avec le recrutement, des conseils par pays, des vidéos métiers...
- ▶ Une coopération très étroite avec l'association des diplômés **ICN Alumni** qui vous fait bénéficier de ses services dès la 1<sup>re</sup> année.

→ Les Forums de recrutement stages, apprentissage et 1<sup>er</sup> emploi vous offrent l'opportunité de rencontrer directement plus de 200 recruteurs !



# développement durable ET RESPONSABILITÉ SOCIÉTALE

LA MISSION D'ICN EST DE FORMER DES **MANAGERS RESPONSABLES** AFIN QUE LEURS DÉCISIONS ET ACTIONS AIENT UN IMPACT POSITIF SUR LES ÊTRES VIVANTS ET L'ENVIRONNEMENT. **C'EST AUSSI NOTRE DIFFÉRENCE!**



ICN est la 1<sup>re</sup> école de management à **s'engager** dans cette démarche et à **obtenir le label Engagé RSE** décerné par AFNOR Certification sur la base du référentiel AFAQ 26000.

## ICN BUSINESS SCHOOL, ACTEUR DE L'ÉCOLOGIE ET DE LA RSE SUR SON TERRITOIRE

- ▶ Pilote de la démarche CADRE, Campus Artem Durable et Responsable, en partenariat avec la Métropole du Grand Nancy et l'Université de Lorraine
- ▶ Membre du COTEN, Conseil d'Orientation de la Transition Ecologique de Nancy
- ▶ Accompagnement d'entreprises dans leur politique RSE

## LA RSE DANS LES ENSEIGNEMENTS

Notions de développement durable et de RSE dans tous les cours ainsi que des cours dédiés comme « Les fondamentaux du management responsable », « les achats responsables », « Audit RSE », « le commerce oui, mais équitable et responsable », « Genre et égalité femme homme », « la diversité, facteur de performance en entreprise », etc.

## POLITIQUE D'ÉGALITÉ DES CHANCES

- ▶ Accompagnement de chaque étudiant durant tout son cursus
- ▶ Psychologue à demeure
- ▶ Convention avec Art 1 : tutorat d'étudiants par des entreprises
- ▶ Convention avec NQT (Nos Quartiers ont des Talents) : tutorat des diplômés au moment de l'arrivée sur le marché du travail
- ▶ Commission sociale en cas de difficultés personnelles et financières
- ▶ Intégration chaque année de lauréats de l'institut de l'engagement
- ▶ Formation de plus de 100 étudiants par an au handicap via la certification Handimanager et le dispositif PHARES (Par-delà le Handicap, Avancer et Réussir des Etudes Supérieures)

## LA RSE ET LES ASSOCIATIONS

Un référent RSE dans toutes les associations qui impulse davantage de pratiques sociales, sociétales et environnementales. Plus de 40 associations sociales, sociétales, environnementales, etc. (Green Touch Artem, Artem Réussite, Enactus, Child'Fun, Solidaraid, Mékong, etc.)



↑ Atelier animé par Emmaüs dans le cadre de la Cordée de la réussite



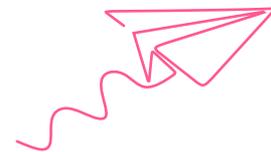
↑ Atelier « Bibliothèque des livres vivants »

## CORDÉE DE LA RÉUSSITE ARTEM

La Cordée de la réussite Artem vient de réaliser son bilan 2019-2020 : 1200 élèves issus des quartiers prioritaires de la Politique de la Ville, venant de 13 collèges et lycées de Meurthe-et-Moselle et Moselle ont été tutorés par 90 tuteurs, étudiants des 3 écoles de l'Alliance Artem et tous membres de l'association Artem Réussite.

Exemples d'actions : aide aux devoirs, sorties culturelles (théâtre, concert de musique classique, ...), voyages culturels (Paris, grottes de Han, Euro Space Center ...), visite des écoles Artem, ateliers sur l'égalité entre les filles et les garçons, journée complète sur le développement durable avec le soutien de l'entreprise Batigère, journée sur l'entrepreneuriat avec des chefs d'entreprise, etc. Objectif d'une cordée de la réussite : accroître l'ambition scolaire des élèves et les aider à se projeter dans une vie professionnelle épanouissante.

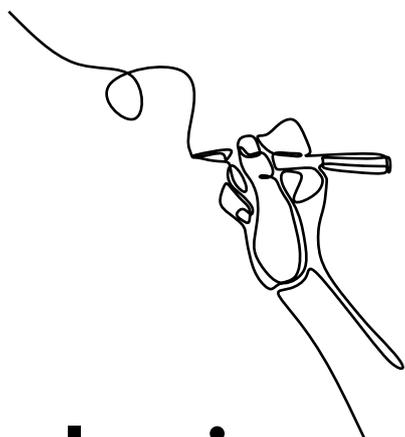
# TROUVEZ VOTRE FUTUR **MSC** !



## finance



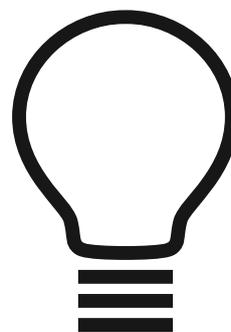
- 21** // Audit & Compliance - **Nancy**
- 22** // Finance d'entreprise - **Nancy/Paris**
- 23** // Contrôle de gestion - **Nancy**
- 24** // Finance & Risk Management - **Berlin**
- 25** // Banque et services financiers - **Nancy**



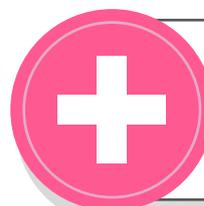
## business development



- 38** // International Business Development - **Nancy**
- 39** // Distribution et e-commerce - **Nancy**
- 40** // Marketing & ingénierie des affaires - **Nancy/Paris**



# MS



**43** // International Mar



# MARKETING

27 // Cultural & Creative Industries Management - **Paris**

28 // Marketing & Innovation Produit - **Nancy**

29 // Brand & Marketing Management - **Berlin**

30 // Luxury & Design Management - **Nancy/Paris**

# MANAGEMENT

32 // Management des RH - **Nancy/Paris**

33 // Management numérique - **Paris**

34 // Digital Management - **Berlin**

35 // Management de la Supply Chain et des Achats - **Nancy**

36 // Sustainable Innovation Management - **Berlin**

Management (MIEX) - **Nancy/Bologna**





# finance



ASSOCIATION NATIONALE  
DES DIRECTEURS FINANCIERS  
ET DE CONTRÔLE DE GESTION

# Audit & Compliance nancy

## HEAD OF SPECIALISATION



**Stéphanie THIERY**  
[direction-msc@icn-artem.com](mailto:direction-msc@icn-artem.com)

## LANGUAGE

 English

## DURATION

Candidates with 3 years of studies/ 180 ECTS credits :  
**2 years**

Candidates with 4 years of studies/ 240 ECTS credits :  
**1 year**

## THE 3 KEYS STRENGTHS

A course that delivers indepth knowledge in external and internal auditing as well as internal control, enabling graduates to quickly secure positions in these fields.

A course that allows students to take a step back and develop their critical thinking skills in a work environment.

A course that tackles the very latest challenges, regulations and changes that auditors will face.

## STUDY RHYTHM

### MSc 1

100% study rhythm - Nancy campus  
 NB : you can take this course from another campus with some adjustments

### MSc 2

Study/work rhythm - 1 week of school/ 3 weeks of work - Nancy campus  
 (from 2022-23 onwards)

## PROGRAMME OBJECTIVES

Upon completion of this course, students will be able to both interpret and understand the specific features of: international accounting standards (consolidation and IFRS standards); the audit process and the role it plays within governance mechanisms; and the core aspects of internal control and fraud as well as the current issues affecting both.

## PROGRAMME MODULES

This audit course looks at both the auditor's traditional role and how this has evolved in an ever-changing environment. It teaches students about international accounting standards in line with the different existing frameworks, as well as about international auditing standards, compliance and professional ethics, governance, internal control and offers a basic grounding in fraud and cybersecurity concepts. The notions that underpin audit and governance are discussed with practical examples of audit techniques and work programmes used to illustrate how these are applied in real-life situations. The programme draws on case studies as well as professional and academic articles for discussion and analysis. This course prepares students to take on roles as external and internal auditors, work on large accounts for the Big 4 accounting firms or as in-house auditors for major listed companies. Students who complete the course satisfy the requirements to work as auditors in Luxembourg.

- ▶ Group accounts in an international setting
- ▶ Audit, governance, and internal control
- ▶ External and internal auditing
- ▶ Advanced IFRS standards
- ▶ External and Internal Audit (Advanced)
- ▶ Audit, Frauds and Cyber threats
- ▶ Bankruptcy law
- ▶ Specific Challenge IT/Cyber/Audit in partnership with PWC Luxembourg

## CAREER OPPORTUNITIES

- ▶ Statutory Auditor (The "Big 4" audit and consultancy firms)
- ▶ Internal Auditor (listed companies, family businesses, the "Big 4" audit and consultancy firms)
- ▶ Compliance Officer
- ▶ Forensic Auditor

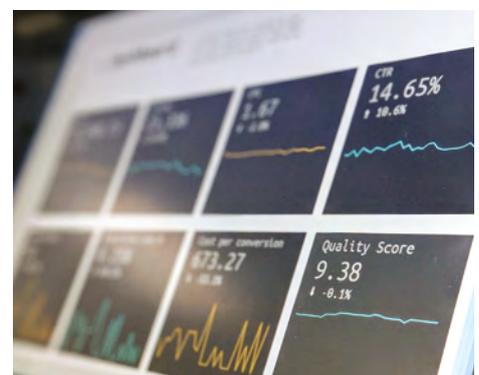
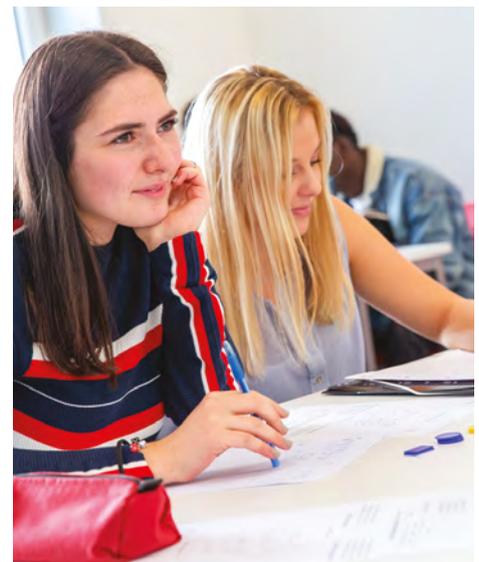
## A FEW OF OUR BUSINESS PARTNERS

- PWC Luxembourg
- KPMG Luxembourg
- Deloitte Luxembourg
- Ernst & Young Paris
- Roquette group
- Pomona group



The teaching was of exceptionally high quality and it provided me with in-depth, comprehensive knowledge of the auditor's role. Students on the programme require a high level of accuracy and analytical skills as well as a strong sense of curiosity. This helps them gain an insight into a wide range of subjects, from the principles behind internal and external audits, fraud, and more. I greatly enjoyed the interactive nature of the case study sessions, when we worked in small groups on specific audit issues. I also really appreciated the lecturers' help with finding an internship and employment, and their support upon graduation. I highly recommend this programme because the tutorials and real-life case studies helped me to quickly get up to speed when I worked in the internal audit department of a major corporate during my final internship, as well as in my current role at an audit firm.

**Marion Tellechea**  
 Senior Advisor - PwC Luxembourg



# finance d'ENTREPRISE nancy / PARIS

## RÉFÉRENT DE SPÉCIALITÉ



**Aziza GARSAA**

[direction-msc@icn-artem.com](mailto:direction-msc@icn-artem.com)

## LANGUE



## DURÉE

**Bac+3** : 2 ans (MSc 1 + MSc 2)

**Bac+4/5** : 1 an (entrée directe en MSc 2)

## LES 3 POINTS FORTS

Le MSc Finance d'entreprise propose une formation pointue aux métiers de la finance d'entreprise en plus d'une formation générale en management.

Dans une logique de professionnalisation, les enseignements sont assurés en grande majorité par des professionnels de la finance d'entreprise. Cela permet aux étudiants de se mettre en conditions réelles de travail en traitant des cas réels d'entreprises.

À la différence des autres formations spécialisées en finance, le MSc finance d'entreprise offre un large choix de métiers dans l'ensemble des secteurs d'activité (commerce, services, industrie, etc.).

## MODALITÉS

### MSc 1

Nancy : rythme classique  
Paris : rythme alterné 1 sem. école / 3 semaines entreprise  
NB. Le cursus peut être suivi depuis n'importe quel campus avec quelques adaptations

### MSc 2

Rythme alterné 1 semaine école et 3 semaines entreprise - Nancy et Paris (à partir de 2022-23)

## OBJECTIFS DU PROGRAMME

Ce MSc prépare les étudiants aux métiers de la finance d'entreprise en les formant à :

- ▶ la gestion des risques financiers,
- ▶ l'arbitrage entre différentes sources de financement en tenant compte des aspects fiscaux, des risques et des coûts,
- ▶ l'anticipation des futurs besoins de financement de l'entreprise,
- ▶ l'évaluation de l'entreprise et de sa situation financière et économique,
- ▶ le montage et la gestion des financements stratégiques,
- ▶ le cash management,
- ▶ la gestion des Fusions-Acquisitions et l'élaboration des montages financiers,
- ▶ la préparation des business plans...

## MODULES DU PROGRAMME

Les enseignements sont assurés par des professionnels de la finance d'entreprise et répondent aux attentes du secteur :

- ▶ Group Accounts in an International Settings
- ▶ Evaluation et diagnostic financiers
- ▶ Financial Data Analysis
- ▶ Business plan et gestion de trésorerie
- ▶ Advanced IFRS Standards
- ▶ Analyse financière fondamentale
- ▶ Ingénierie financière
- ▶ Fusions-acquisitions et montages financiers

## DÉBOUCHÉS POSSIBLES

Ce programme prépare les étudiants aux métiers de la direction et de l'analyse financière au sein des grands groupes et des PME (tous secteurs confondus), des banques, des établissements financiers et des cabinets de conseil.

### Métiers accessibles

- ▶ Credit manager
- ▶ Trésorier
- ▶ Analyste financier
- ▶ Conseiller financier (notamment en M&A)
- ▶ Directeur financier

### EXEMPLES D'ENTREPRISES PARTENAIRES

- Secafi
- 3 E Consultants
- HPC
- Expertis CFE



En intégrant ICN, j'ai voulu m'orienter vers les métiers de la finance notamment à travers un premier stage à la Banque de France en tant qu'analyste financier. Par la suite, j'ai pu développer un grand nombre de compétences en travaillant auprès de plusieurs startups en tant que Finance Manager (Aide à la préparation de levée de fonds, suivi financier, juridique ...). Le MSc en Finance d'entreprise m'a permis d'acquérir de nouvelles connaissances et compétences, notamment en matière fiscale et légale. Aujourd'hui je suis Finance Manager à plein temps dans une startup et je m'occupe de divers sujets comme la finance, le contrôle de gestion, les ressources humaines, le juridique et l'administratif. Ce premier poste me permettra d'évoluer vers des postes de Directeur Administratif & Financier dans les années à venir.

**Stéphane Nemès-Lecreff**  
Finance Manager France, Facelift bbt



## RÉFÉRENT DE SPÉCIALITÉ



**Yves HABRAN**  
[direction-msc@icn-artem.com](mailto:direction-msc@icn-artem.com)

## LANGUE

Français

## DURÉE

**Bac+3** : 2 ans (MSc 1 + MSc 2)

**Bac+4/5** : 1 an (entrée directe en MSc 2)

## LES 3 POINTS FORTS

La pédagogie couvre les outils de suivis de la performance financière et non financière ainsi que les outils technologiques (Excel, Power BI...). Elle est ancrée sur beaucoup d'analyses de cas ou de situations d'entreprises sur la base desquelles les étudiants doivent être sources de proposition.

Le choix des contenus est orienté en fonction des outils les plus utiles en milieu professionnel et la formation fait l'objet d'un partenariat avec la DFCEG (association professionnelle des Directeurs Financiers Contrôleurs de Gestion).

Le métier de contrôleur de gestion offre des débouchés dans de multiples secteurs d'activité et est le second des métiers exercés par les diplômés ICN.

## MODALITÉS

### MSc 1

Rythme classique - Nancy NB. Vous pouvez suivre le cursus depuis n'importe quel campus avec quelques adaptations

### MSc 2

Rythme alterné 1 semaine école et 3 semaines entreprise - Nancy (à partir de 2022-23)

## OBJECTIFS DU PROGRAMME

Le principal objectif est de préparer les étudiant(e)s à l'exercice du métier de contrôleur(se) de gestion. Comme le contrôle de gestion aide la direction et les opérationnels à 'piloter leur performance', l'objectif est de maîtriser les principaux outils de pilotage permettant d'analyser et d'améliorer la performance financière et non financière. La formation met en avant le développement d'autres compétences comme la maîtrise des états financiers français et internationaux, le développement de compétences technologiques, Excel notamment, d'un esprit analytique et propositionnel et de la capacité à vendre ses idées et ses analyses.

## MODULES DU PROGRAMME

Les modules proposés peuvent être regroupés en trois groupes. Des modules aident les étudiants à maîtriser les bases financières du contrôle de gestion (comptes consolidés, normes IFRS...). D'autres modules développent la maîtrise des outils principaux du contrôle de gestion, tant stratégiques, qu'opérationnels (business plans, budgets et suivi budgétaire, tableaux de bords, analyses de rentabilité, calcul de coût, suivi de la qualité...). Enfin, un troisième type de modules aide les étudiants à développer leurs capacités de diagnostic et d'analyse, tant sur la performance financière que non financière.

De manière transversale, le développement de la maîtrise de compétences technologiques est favorisé par l'utilisation quasiment systématique d'Excel mais aussi par deux modules visant à développer la connaissance d'outils d'analyse de données (tableaux croisés dynamiques, VBA, power BI...). Les étudiants sont régulièrement amenés à présenter leurs analyses soit devant des enseignants, soit devant des professionnels pour développer leurs compétences en termes de présentation.

## DÉBOUCHÉS POSSIBLES

- ▶ Contrôleur(se) de gestion
- ▶ Auditeur externe
- ▶ Expert comptable
- ▶ Métiers de direction financière (comptabilité, gestion de trésorerie, reporting comptable et reporting consolidé)
- ▶ Analyste financier



Venant d'un BTS de comptabilité choisir une filière en contrôle de gestion était pour moi logique. Cette formation est riche en informations et permet de voir toutes les facettes du contrôle de gestion, du budget, des écarts, des IFRS au contrôle des coûts, tout y est, y compris des cas concrets de problèmes d'entreprises sur Excel. Cela change des exercices lambda avec un problème ciblé. Nous devons chercher mais nous ne savions pas quoi et nous devons nous débrouiller pour relever des problèmes dans des feuilles de données Excel de plus de 30 000 lignes comme c'est le cas en entreprise, donc cela permet d'acquérir une certaine expérience pour ses stages et pour par la suite s'insérer au mieux dans la vie professionnelle. De plus, nous sommes peu nombreux dans la spécialisation, cela permet d'avoir une certaine proximité entre élèves et entre professeurs et de ne jamais rester à l'écart si l'on éprouve une quelconque difficulté. Si mon choix était à refaire, je ferais le même sans hésiter !

**Anne Favier**  
Diplômée



## EXEMPLES D'ENTREPRISES PARTENAIRES

- Demathieu et Bard (Tralux)
- UEM (Usine d'Electricité de Metz)
- Caisse d'Allocation Familiale
- Total (CPE Energie)
- B. Braun (Instruments de chirurgie)

### Exemples d'entreprises partenaires pour des projets étudiants passés :

- Opéra de Lorraine
- M-Energies
- Lorca (Groupe Céréalière)
- Start-ups liées à Grand Nancy Innovation



# finance & risk management **berlin**

## HEAD OF SPECIALISATION



**Michel VERLAINE**

[direction-msc@icn-artem.com](mailto:direction-msc@icn-artem.com)

## LANGUAGE

 English

## DURATION

Candidates with 3 years of studies/ 180 ECTS credits :  
**2 years**

Candidates with 4 years of studies/ 240 ECTS credits :  
**1 year**

## THE 3 KEY STRENGTHS

An understanding of the finance industry as a whole and how the different financial structures interact.

A focus on operational issues and new financial technology in France.

The behavioural elements that are incorporated at all levels, and finance's geopolitical dimension, unique to this sector.

## STUDY RHYTHM

### MSc 1

Study/work rhythm: 3 days at school / 2 days at work  
Berlin campus  
NB. You can take this course from another campus with some adjustments

### MSc 2

Study/work rhythm: 3 days of study / 2 days of work.  
Berlin campus

## PROGRAMME OBJECTIVES

The MSc in Finance and Risk Management trains specialists in the finance industry and financial geopolitics. Most Master's in Finance courses offer either training in the financial markets or corporate finance. The MSc has been designed to fill a niche – in the finance industry – with an emphasis on operational and behavioural issues as well as the strategic location of financial vehicles. The programme also looks at the interaction between different financial institutions, with a focus on the emergence of Fintech, Cyber Finance and changes in decision-maker behaviour. Once they have completed the program, students will understand the different business models and be prepared for employment in a variety of financial sectors: banks, funds, hedge funds, insurance and the strategic consultancy sector.

## PROGRAMME MODULES

The programme is built around four major module blocks which are designed to produce experts in Finance and Risk Management with an emphasis on the finance sector and financial geopolitics.

### Financial Economics, Valuation and Risk Management

This block of modules provides students with a mastery of the financial economics, valuation and risk management tools they need to take the more advanced finance modules. The modules cover portfolio theory, standard derivatives valuation tools and asymmetric information problems. Issues around risk measurement and assessment as well as the aggregation of risks in different sectors of the financial industry are covered. Students learn how to implement a risk management process within a financial institution.

### Business Models and Risk Management of the Financial Industry

This block of modules provides an understanding of business models in the financial industry and how these have evolved in recent years, in particular changes among the insurance, banking and funds sectors and the impact of new Fintech tools. Students learn how the industry is adapting to different types of risks, technological changes and regulation. The focus is on the emergence of new systems such as "Shadow Banking" and "Shadow Insurance" as well as location strategies.

### Behavioural Finance and the Architecture of Finance

This block of modules analyzes the entire financial industry, i.e. funds, banks, insurance and trading platforms, through the lens of recent developments in behavioural economics. The focus on behavioural economics makes this a truly innovative module.

### Geopolitics of Finance and Cyber Finance

This block of modules is unique in that it seeks to develop the strategic skills required to locate financial vehicles. It also covers recent developments in cyber finance and the microstructure of financial markets, which have become key vectors of risk and influence.

## CAREER OPPORTUNITIES

- ▶ Risk advisory consulting
- ▶ Managing risk in the fund industry
- ▶ Specialists in structured hedge fund products
- ▶ Private equity fund analysts
- ▶ Private banking and asset manager
- ▶ Bank consulting
- ▶ Financial sector strategic consultancy
- ▶ Cyber finance consultant

## A FEW OF OUR BUSINESS PARTNERS

- Ernst & Young Luxembourg
- Farad Group Luxembourg
- Alter Domus Luxembourg
- AM Best Products and Services Europe



A well-designed course tailored to students interested in the growth of the banking and fund market. The tutorials gave me the tools and skills I needed to work in the consultancy sector, advising key Benelux Private Equity companies on the strategic challenges and operational issues that they currently face.

The way the course is structured and run by the first-rate teaching staff, as well as its international environment, are crucial to the students' personal development.

I highly recommend it!

### Rossella D'Amico

Strategy Regulatory and Corporate Finance analyst, Deloitte (Luxembourg)



## RÉFÉRENT DE SPÉCIALITÉ



**Elisabeth PAULET**  
direction-msc@icn-artem.com

## LANGUE



## DURÉE

**Bac+3**: 2 ans (MSc 1 + MSc 2)

**Bac+4/5**: 1 an (entrée directe en MSc 2)

## LES 3 POINTS FORTS

Proposé en alternance et comprenant des interventions de professionnels du secteur bancaire, ce MSc permet d'allier compréhension théorique et mise en pratique professionnelle.

Ce programme offre une vision globale et internationale des banques en formant aux multiples facettes du management du risque opérationnel, de crédit et de liquidité dans un environnement complexe.

Cette formation offre une ouverture à la transformation digitale du secteur des banques et aux nouvelles formes de financement.

## MODALITÉS

### MSc 1

Rythme alterné 1 semaine école et 3 semaines entreprise - Nancy NB. Le cursus peut être suivi depuis n'importe quel campus avec quelques adaptations

### MSc 2

Rythme alterné 1 semaine école et 3 semaines entreprise - Nancy (à partir de 2022-23)

## OBJECTIFS DU PROGRAMME

Les métiers de la banque sont en pleine mutation avec la dématérialisation, la digitalisation et l'innovation. L'objectif de ce programme est d'une part de fournir aux étudiants les compétences méthodologiques et outils opérationnels en matière de gestion bancaire et, d'autre part, de préparer les élèves aux différents métiers qu'ils pourront exercer au cours de leur carrière professionnelle : directeur d'agence, retail et gestionnaire de clientèle, gestionnaire de patrimoine et banque privée.

## MODULES DU PROGRAMME

Ce MSc est fortement professionnalisant car la plupart des cours sont assurés par des professionnels du secteur bancaire. Les élèves suivent tout au long de leur parcours des modules de :

- ▶ Group Accounts in an International Setting
- ▶ Certification AMF
- ▶ Financial Data Analysis
- ▶ Hélios game
- ▶ Innovation Financière et financements alternatifs de l'entreprise
- ▶ Gestion de portefeuille et banque privée
- ▶ Banque et assurance
- ▶ Business plan et gestion de crédits corporate
- ▶ La Banque face l'évolution digitale



Le + du MSc : une formation Bloomberg avec des cours intégrés !

## DÉBOUCHÉS POSSIBLES

Les domaines que couvre cette formation offrent de très bonnes perspectives d'emplois pour les prochaines années. Voici quelques exemples de postes :

### Banque de réseau

Chargé d'accueil et de services à la clientèle  
Chargé de clientèle particuliers  
Chargé de clientèle professionnels  
Responsable / animateur d'unité commerciale (Banque de détail)

### Banque de financement et d'investissement

Chargé de clientèle entreprises  
Opérateur de marché  
Concepteur et conseiller en opérations et produits financiers  
Gestion d'actifs  
Conseiller en patrimoine

### Fonction support

Analyste risques  
Contrôleur de gestion  
Spécialiste / responsable comptabilité / finances  
Gestionnaire Marketing / communication

De plus, les évolutions du digital ont créé de nouveaux métiers (téléconseillers, conseillers à distance, community manager, etc.), et de nouveaux modes d'organisation (centres de relation client, plateaux d'experts, centres de banque en ligne etc.).

## EXEMPLES D'ENTREPRISES PARTENAIRES

- CELCA
- Crédit Agricole
- CIC
- BPALC
- Banque Kolb
- Crédit Mutuel
- BNP
- Banque Postale



Une formation mêlant professionnalisme et apprentissage des compétences bancaires qui nous permettent d'être opérationnels immédiatement dans une banque.

**Thomas Poivert**  
Chargé d'affaires - CIC Est





# MARKETING



# CULTURAL AND CREATIVE INDUSTRIES MANAGEMENT PARIS

## HEAD OF SPECIALISATION



**Rosella SORIO**  
[direction-msc@icn-artem.com](mailto:direction-msc@icn-artem.com)

## LANGUAGE

 English

## DURATION

Candidates with 3 years of studies/ 180 ECTS credits :  
**2 years**

Candidates with 4 years of studies/ 240 ECTS credits :  
**1 year**

## THE 3 KEYS STRENGTHS

An immersive educational approach that places an emphasis on interaction between students and teaching staff. The course is taught via tutorials, visits, practical workshops and entrepreneurial projects.

A vocational course that boosts the students' professional development by inviting experts from the arts and cultural sectors in to share their experience.

A course that is fully in line with the school's ARTEM principles that promote creativity, the ability to develop original ideas and appreciate cultural diversity.

## STUDY RHYTHM

### MSc 1

Study/work rhythm: 1 week of study / 3 weeks of work.  
 Paris Campus  
 NB. You can take this course from another campus with some adjustments

### MSc 2

Study/work rhythm: 1 week of study / 3 weeks of work.  
 Paris campus  
 (from 2022-23 onwards)

## PROGRAMME OBJECTIVES

- ▶ Learn to tackle the specific challenges faced by the media and creative industries.
- ▶ Develop a holistic overview of the actual issues that impact these industries.
- ▶ Acquire solid managerial skills.

*The media, cultural industries and the art world are taking on an increasingly professional dimension: this course develops the management skills that are essential for those seeking to further professionalize these industries.*

## PROGRAMME MODULES

The course covers a wide range of disciplines, from strategy to marketing, managing creativity and talent, project management to intellectual property rights, while also considering how digital is impacting companies that operate in the creative and arts sectors. In this course, the final seminar on management of the creative and cultural industries is particularly important, as students are given a project that is based on an actual managerial problem (examples: Musée de la Cour d'Or de Metz, Sony Music Entertainment, Auditorium du Louvre, etc.)

## CAREER OPPORTUNITIES

One of the main aims of this programme is to provide students with the skills they need to work in the creative industries. The management skills that they will acquire will enable them to work in middle to senior management positions in theatre companies, museums, sports centres, art galleries, tourist attractions and production companies.



↑ Lorraine National Opera – Nancy

## Examples of typical positions

- ▶ Entrepreneur
- ▶ Business Developer
- ▶ Theatre or Opera House Director
- ▶ Brand Marketing Director
- ▶ Cultural Policy Manager for a museum
- ▶ Sponsorship Manager for a music festival
- ▶ Video Game Manager
- ▶ Cultural or Sports Event Organization Manager

## A FEW OF OUR BUSINESS PARTNERS

- American Center for Culture and Arts Paris
- Art work Luxembourg
- Auditorium du Louvre
- Ensemble Dialogos – Paris
- Leonart – Nancy
- Musée de la Cour d'Or – Metz
- Nancy Tourist Office
- Nancy Opera
- Sony Music Entertainment



I followed a literature path during my previous studies, so the option to take a “Creative and Cultural Industries Management” course at ICN was a key reason for choosing this school. One of the strengths of this particular programme is that it brings in people who have worked in the cultural sector. They are able to share their experiences and offer us specific advice, helping us understand how the cultural sector operates. We were tasked with running projects from start to finish. This is the best way to learn and get to grips with actual issues faced by people who work in this sector.

**Aurélia Pogorzelski**, Policy Officer,  
 Alliance Française (Johannesburg)



# MARKETING ET INNOVATION PRODUIT

## nancy

### RÉFÉRENT DE SPÉCIALITÉ



**Douniazed FILALI-BOISSY**  
[direction-msc@icn-artem.com](mailto:direction-msc@icn-artem.com)

### LANGUE

 Français

### DURÉE

**Bac+3** : 2 ans (MSc 1 + MSc 2)

**Bac+4/5** : 1 an (entrée directe en MSc 2)

### LES 3 POINTS FORTS

Plusieurs professionnels dans le domaine du design, de l'identité visuelle produit, du lancement de nouveaux produits et de la protection juridique, interviennent dans cette formation. Ils aident les étudiants à mettre en pratique les apprentissages théoriques et, ainsi, garder une proximité avec la réalité professionnelle.

Une formation complète sur le marketing de l'innovation ainsi que les outils nécessaires pour dynamiser la créativité et traduire les idées en produits/services.

Une formation cohérente avec l'esprit ARTEM : basée sur la créativité, la capacité à élaborer une idée originale dans un contexte pluridisciplinaire.

### MODALITÉS

#### MSc 1

Rythme classique - Nancy NB. Le cursus peut être suivi depuis n'importe quel campus avec quelques adaptations

#### MSc 2

Rythme alterné 1 semaine école et 3 semaines entreprise - Nancy (à partir de 2022-23)

### OBJECTIFS DU PROGRAMME

- ▶ Favoriser l'émergence des idées et de la créativité en faisant du design un levier stratégique.
- ▶ Maîtriser les techniques marketing nécessaires pour piloter le processus d'innovation dans son ensemble.
- ▶ Intégrer la méthodologie du « design thinking » dans un projet d'innovation.
- ▶ Former des cadres responsables et créatifs.

### MODULES DU PROGRAMME

Avec la digitalisation de l'offre et l'évolution que connaît le marché aujourd'hui, il est primordial pour l'entreprise de faire preuve d'innovation et de réactivité. Le challenge étant dans la réalisation pertinente et l'action avant la concurrence.

Le MSc MIP vise à apprendre à l'étudiant comment piloter l'ensemble des phases de développement de nouveaux produits/services, de la stratégie au suivi du client, en passant par la réalisation technique, le prototypage de l'innovation et son lancement sur le marché.

Voici un bref aperçu des modules proposés :

- ▶ Psychologie du consommateur et analyse du marché
- ▶ Innovation et outils d'études marketing
- ▶ Management de l'offre à l'ère du digital
- ▶ Design produit & packaging
- ▶ Design Thinking et Modélisation 3D
- ▶ Gestion et lancement de produit
- ▶ Innovation responsable et protection juridique
- ▶ CRM et Web Analytics

### DÉBOUCHÉS POSSIBLES

- ▶ Chef de produit / Chef de marque
- ▶ Développeur d'affaires
- ▶ Responsable de développement commercial
- ▶ Manager de projet innovant
- ▶ Chargé d'études nouveaux produits
- ▶ Responsable innovation
- ▶ Community Manager
- ▶ Manager Online Marketing
- ▶ Entrepreneur

### EXEMPLES D'ENTREPRISES PARTENAIRES

- ByBenoît
- Moustache Bikes
- Savencia
- Sophie LaGirafe



Le parcours « Marketing et innovation produit » au sein d'ICN m'a permis de mieux appréhender le métier de chef de produit d'un point de vue pratique : les cas d'études sont très pertinents et préparent réellement à évoluer en marketing développement. Les bases du marketing (analyse chiffrée, étude de marché...) sont consolidées et s'appliquent dans tous les secteurs. C'est d'ailleurs au sein de cette formation que j'ai pu découvrir d'autres secteurs, notamment celui du luxe et de la grande distribution. Les profils des intervenants sont très variés (marketeurs, designers, avocats...) et m'ont permis de connaître tous les aspects du développement d'un produit : marketing mais aussi artistique, légal, juridique...

#### Morgane Bunouf

Assistante marketing développement  
 Groupe Clarins

# brand and MARKETING MANAGEMENT

## berlin

### HEAD OF SPECIALISATION



**Stephan SONNENBURG**  
[direction-msc@icn-artem.com](mailto:direction-msc@icn-artem.com)

### LANGUAGE

 English

### DURATION

Candidates with 3 years of studies/ 180 ECTS credits :  
**2 years**

Candidates with 4 years of studies/ 240 ECTS credits :  
**1 year**

### THE 3 KEYS STRENGTHS

Meets the needs of companies seeking new and innovative ideas. Combines the theoretical and creative aspects of branding and marketing. Students apply conceptual frameworks to real-life projects with the help of professionals from the world of business.

For a brand and marketing professional in a multi-cultural company, this programme is a truly unique personal and professional experience.

The multi-disciplinary approach is the ARTEM alliance's key strength, especially in an international context, and one that helps students move beyond the traditionally discipline-based management framework.

### STUDY RHYTHM

#### MSc 1

Study/work rhythm: 3 days of study/2 days of work. Berlin Campus.

NB. You can take this course from another campus with some adjustments.

#### MSc 2

Study/work rhythm: 3 days of study / 2 days of work. Berlin campus

### PROGRAMME OBJECTIVES

Once they have completed the program, MSc in Brand and Marketing Management graduates will be able to identify ways to build the company's brand capital and implement strategies within a multidisciplinary and/or multicultural context. They will also be able to draw on their aesthetic training as a source of creativity when making branding decisions.

### PROGRAMME MODULES

The programme is split into modules that enable the students to:

- ▶ Develop a comprehensive and current understanding of brands, brand equity, and brand management with focus on social media (Branding in the Social Media Era).
- ▶ Analyze the marketing environment and the effectiveness of a brand strategy based on facts and data (Marketing Intelligence and Brand Analytics).
- ▶ Create a brand strategy on the basis of a deep understanding of the consumers' needs and the organization's identity and apply conceptually brand strategies on the market (Strategic Brand Management).
- ▶ Independently work on contemporary topics in marketing and branding, e.g. influencer marketing, artificial intelligence, brand communities, start-up brands or gamification (Current Issues in Marketing and Branding).
- ▶ Explore new challenges in brand management that incorporate sustainable development issues and ethics (Sustainable and Responsible Branding).
- ▶ Train skills how to design with colors and type as well as play with words and text (Brand Designs and Campaigns)



### CAREER OPPORTUNITIES

This programme prepares students to take on the following international roles in BtoC or BtoB markets:

- ▶ Global Brand Manager
- ▶ Product Manager
- ▶ Marketing Manager
- ▶ Strategic Brand Planner
- ▶ Brand & Marketing Consultant / Analyst

### A FEW OF OUR BUSINESS PARTNERS

- Adidas
- Brand Trust
- GFK
- VOK DAMS worldwide



The MSc in Brand and Marketing Management was the perfect springboard for my career. The strong emphasis on theory and practice was a real asset. Consumer analytics, brand strategies, luxury and fashion business, social media communication, among other subjects help students to learn the core principles of branding and marketing and embark on an international career in the sector that they are interested in. The classes were small and well supervised. After graduation, I went on to work in the international head offices of Puma and Swarovski.

**Anissa Heddouche**  
Product manager, Spadel

# luxury & design management

## PARIS / nancy

### HEAD OF SPECIALISATION



**Maxime KOROMYSLOV**  
[direction-msc@icn-artem.com](mailto:direction-msc@icn-artem.com)

### LANGUAGE

 English

### ADMISSION

- ▶ Candidates with 3 years of studies/180 ECTS credits : **2 years**
- ▶ Candidates with 4 years of studies/240 ECTS credits : **1 year**

*(Please, note that the programme contains an additional third semester in MSc2)*

### THE 3 KEYS STRENGTHS

A multidisciplinary course that draws on the ARTEM alliance to expose students to luxury marketing and also product design, development and manufacture.

A course that ensures students are prepared for a career in this sector thanks to the involvement of various industry professionals and the vocational aspect of the activities on offer (workshops, projects and company visits).

A course accredited by the **Conférence des Grandes Écoles** and recognized as one of the top luxury management programs.

### STUDY RHYTHM

#### MSc 1

Nancy Campus: 100% study rhythm

Paris Campus: Study/work rhythm. 1 week of study/3 weeks of work.

NB. You can take this course from another campus with some adjustments.

#### MSc 2

Study/work rhythm: 1 week of study / 3 weeks of work. Nancy and Paris Campuses (from 2022-23 onwards)

### PROGRAMME OBJECTIVES

The course is designed to produce multi-talented executives who are able to enter the luxury industry (products and services) with a far-reaching and holistic vision of this sector.

Specifically, course students will be able to:

- ▶ Broaden their knowledge of the luxury sector's key international markets.
- ▶ Understand the complex nature of the "luxury" segment, its key players (large corporations and sub-contractors) and the steps taken to preserve the expertise that is vital for this industry.
- ▶ Develop an awareness of the key role creativity and design play in this sector.

### PROGRAMME MODULES

The programme is split into modules that enable students to keep track of the process used to design, manufacture and launch a product or service from start to finish. The course also covers the luxury industry's key international markets and its most important sectors. Last but not least, special emphasis is placed on providing students with everything they need to find a job in this industry, with "How to succeed in job interviews" and "How to build a career in the luxury industry" workshops.

Module overview:

- ▶ Managing Luxury Production and Design (Product and Pricing Policy, Conception and Product Design, Materials and Manufacturing Techniques, Workshop "Design your Product")
- ▶ Managing Luxury Distribution (Luxury Distribution Strategy, Store Design, Workshop « Design your Store »)
- ▶ Managing Luxury Communication (Luxury Communication Strategy, Workshop « Design your Story »).
- ▶ Luxury Markets : Mature (Europe, USA and Japan) and Emerging Markets (BRICS)
- ▶ Luxury Sectors : Fashion, Wines and Spirits, Perfumes and Cosmetics, Watchmaking et Jewellery, Hospitality, Mobility.



The MSc in Luxury and Design Management enabled me to channel my passion for leatherwork during my final internship at Maison Louis Vuitton. The specialization provided by the MSc played a key role in my being selected by the Maison, as did my experiences abroad. This internship gave me the chance to prove myself and continue on this trajectory since I am now Head of Leatherwork for the Menswear Fashion Show reporting to Virgil Abloh, an exciting role at the heart of the fashion and luxury world.

**Constance Martel**  
 Head of Leatherwork for the Menswear Fashion Show and Collections | Louis Vuitton

### CAREER OPPORTUNITIES

- ▶ Product Manager
- ▶ Product Development Manager
- ▶ Project Manager
- ▶ Quality/After-Sales-Service Manager
- ▶ Customer Relations Manager
- ▶ Style Coordinator
- ▶ CRM Manager
- ▶ Sales/Store Manager
- ▶ Retail Coordinator
- ▶ Visual Merchandiser
- ▶ Buyer
- ▶ Communications Manager
- ▶ Recruitment Manager
- ▶ Consultant

### EXEMPLES D'ENTREPRISES PARTENAIRES

- Louis Vuitton
- Dolce & Gabbana
- Chanel
- Cartier
- Montblanc
- ST Dupont
- Boucheron
- Diptyque
- Swarovski
- Baccarat
- Daum
- Make up for ever
- Le Plaza Athénée
- Printemps Haussmann
- Galeries Lafayette Haussmann
- Vaucher
- Cristal Saint-Louis
- Girard-Perregaux
- Parmigiani
- Le Mandarin Oriental...



# MANAGEMENT



# MANAGEMENT des RESSOURCES HUMAINES nancy / paris

## RÉFÉRENT DE SPÉCIALITÉ



**Axelle LUTZ**  
direction-msc@icn-artem.com

## LANGUE



## LES 3 POINTS FORTS

Des méthodes d'apprentissage variées et créatives.

Un contenu actualisé chaque année et proche des grandes questions d'actualité française et internationale en ressources humaines et en théorie des organisations.

Une équipe internationale de professeur.e.s et d'intervenant.e.s externes engagé.e.s et engageant.e.s.

## MODALITÉS

### MSc 1

Nancy: rythme classique  
Paris: rythme alterné 1 semaine école / 3 semaines entreprise.

NB. Le cursus peut être suivi depuis n'importe quel campus avec quelques adaptations.

### MSc 2

Rythme alterné 1 semaine école et 3 semaines entreprise - Nancy et Paris (à partir de 2022-23)



## OBJECTIFS DU PROGRAMME

Ce programme forme les managers capables de :

- Identifier, analyser et faire un bon diagnostic des problèmes stratégiques complexes, aux déterminants multiples et écosystémiques, caractéristiques des organisations contemporaines.
- Imaginer et construire, en collaboration avec les différentes parties prenantes, des solutions RH différentes, durables et cohérentes.
- Mettre en œuvre ces actions à travers un management responsable des ressources humaines et des processus.
- Accompagner les parcours et les mobilités internes et externes, individuels et collectifs, dans une perspective de croissance mutuelle.

## MODULES DU PROGRAMME

Les nouveaux modes d'organisation dans le monde tels que le télétravail, le flex office, le nomadisme, le smart office et l'usine automatisée offrent des opportunités tout en présentant de multiples défis pour l'entreprise et ses collaborateurs. Les managers affrontent des « ill-defined problems », des problèmes peu structurés qui nécessitent chaque fois une prise en compte des contingences liées aux situations réelles (types de problèmes, conditions, objectifs) et une élaboration collective pour des raisons sociales et techniques. La fonction RH participe à la mise en œuvre de la stratégie de transformation des entreprises en ligne avec les exigences de responsabilité sociale, éthique et environnementale. En assurant une veille continue sur l'évolution du travail, des métiers et des compétences-clés, et en développant une approche qualité des processus RH, la Direction RH contribue à la performance organisationnelle dans son rôle de « business partner » et de garante des valeurs développement durable. Dans ce MSc, l'accent est mis non seulement sur l'acquisition des compétences techniques RH incontournables mais aussi sur le développement des compétences relationnelles, socio-psychologiques et systémiques essentielles pour tout responsable RH. Le programme pédagogique se construit autour de votre projet professionnel individuel : à travers vos stages RH ou mission d'alternance, vos choix d'atelier ARTEM et thématique de mémoire fin d'études, des discussions avec vos pairs en classe et dans les travaux de groupe, ainsi qu'avec vos professeur.e.s et conférencier.e.s invité.e.s afin de développer un esprit de collaboration, de co-apprentissage et de partenariat. Le programme vous préparera à des emplois, peu importe le pays, nécessitant une vision multidisciplinaire de l'organisation, tels que l'élaboration de stratégies, l'audit, le conseil, la gestion de projet, la gestion des connaissances ou le vaste domaine de la gestion des ressources humaines. Il fournit un soutien aux projets d'un point de vue organisationnel / personnel que ce projet à une visée nationale ou internationale.

## EXEMPLES D'ENTREPRISES PARTENAIRES

- |                            |                        |
|----------------------------|------------------------|
| — ANDRH Lorraine Nord      | Economique             |
| — Centre Energie Atomique  | — LinkedIn             |
| — Ecole de Coaching ICN BS | — Malakoff             |
| — EST'elles Executive      | — Manpower             |
| — FACE                     | — Menway               |
| — Fidal                    | — Opéra Metz Métropole |
| — Headway                  | — Nestlé               |
| — Jeune Chambre            | — Now                  |
|                            | — Steelcase            |

Quelques exemples de modules proposés :

- Compétences relationnelles RH : négociation, médiation, accompagnement
- Droit social
- Sustainable HRM
- Nouveaux modes d'organisation et de consommation
- De la ressource humaine à la richesse humaine
- Processus et transformation numérique
- Performance, compétences, et mobilités
- Santé et sécurité au travail

## DÉBOUCHÉS POSSIBLES

- Responsable développement RH
- Consultant RH
- Responsable recrutement
- Responsable formation
- Responsable RSE
- Responsable relations sociales
- HR Data Analyste
- Auditeur social



La formation en management des RH fut pour moi un parcours enrichissant. Les modules de compétences relationnelles et de droit m'ont permis de participer efficacement à des négociations collectives dans le cadre de mes fonctions de référent national à l'égalité professionnelle.

Je participe également à la création des parcours professionnels, c'est à ce titre que les enseignements relatifs à la gestion des compétences et des carrières me sont utiles. Je recommande donc cette formation à ceux qui souhaitent s'orienter dans les fonctions stratégiques rattachés aux RH.

### Pierrick Blancard

Chargé de développement RH et référent national à l'égalité professionnelle - Commissariat à l'Énergie Atomique et aux énergies alternatives

# MANAGEMENT NUMÉRIQUE PARIS

## RÉFÉRENT DE SPÉCIALITÉ



**Dominique ROUX**  
direction-msc@icn-artem.com

## LANGUE



## DURÉE

**Bac+3** : 2 ans (MSc 1 + MSc 2)

**Bac+4/5** : 1 an (entrée directe en MSc 2)

## LES 3 POINTS FORTS

Approche pluridisciplinaire du management numérique.

Complémentarité d'intervenants académiques/professionnels.

Formation professionnalisante : immersion en entreprise à travers des visites, rencontres avec des professionnels du secteur ainsi qu'un stage long de fin d'études (5 mois minimum) permettant d'intensifier les contacts avec le monde professionnel.

## MODALITÉS

### MSc 1

Rythme alterné 1 semaine école et 3 semaines entreprise - Paris  
NB. Le cursus peut être suivi depuis n'importe quel campus avec quelques adaptations.

### MSc 2

Rythme alterné 1 semaine école et 3 semaines entreprise - Paris (à partir de 2022-23)

## OBJECTIFS DU PROGRAMME

- ▶ Acquérir une vision globale et une parfaite connaissance de la digitalisation de l'économie et de ses principaux acteurs publics et privés, avec son évolution, ses tendances et ses principaux enjeux.
- ▶ Maîtriser les outils managériaux et comprendre l'évolution en matière de numérique chez les différents acteurs du marché.
- ▶ Comprendre l'importance de la créativité et de la différenciation permettant de mener à bien les défis du management numérique, du marketing et de la communication.
- ▶ Former des managers responsables et créatifs qui maîtrisent les fondamentaux du numérique ainsi que leurs outils appliqués au monde de l'entreprise.
- ▶ Etudier des cas pratiques dans les secteurs fortement numérisés

## MODULES DU PROGRAMME

La transformation numérique conduit à une refonte complète du monde de l'entreprise. Elle change la façon dont les dirigeants impliquent leurs employés, optimise les outils de production, transforme les produits et renouvelle les modes d'engagement avec les consommateurs. Il est donc important que les cadres de demain appréhendent toutes les facettes de cette révolution. Ainsi, le contenu du programme forme une boîte à outils d'un bon professionnel de stratégie digitale des entreprises. Quelques exemples de modules proposés :

- ▶ Nouveaux modes d'organisation et de consommation
- ▶ Processus de transformation numérique
- ▶ Enjeux de la révolution numérique et Cybersécurité
- ▶ Intelligence artificielle et ses applications
- ▶ Numérique et approches sectorielles
- ▶ Souveraineté numérique
- ▶ Modèles économiques en ligne
- ▶ Pratique du numérique (codage et projet digital)

## DÉBOUCHÉS POSSIBLES

- ▶ Chef de projet numérique
- ▶ Responsable transformation numérique
- ▶ Chef de produit numérique
- ▶ Community manager
- ▶ Responsable marketing numérique
- ▶ Responsable stratégie numérique



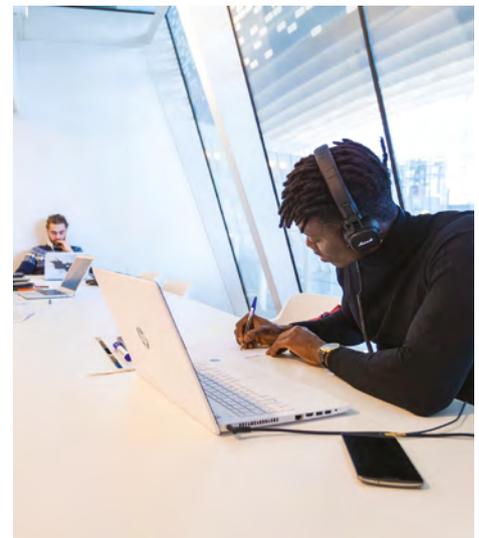
L'ouverture du MSc en Management Numérique à ICN a été pour moi l'opportunité d'acquérir énormément de connaissances sur un domaine en pleine expansion.

Les cours dispensés comme le management de l'innovation, la stratégie digitale des entreprises, la gestion de PME et start-up, ou encore le cloud et l'internet des objets m'ont permis de comprendre les enjeux majeurs liés au numérique des entreprises de toutes tailles et de tous secteurs pour les prochaines années à venir. Le mix entre professeurs ICN et vacataires venant tout droit d'entreprises de renommée mondiale qui font aujourd'hui rêver les jeunes comme Airbnb ou Google a accéléré ma motivation et m'a permis d'étudier de l'intérieur le modèle économique de ces acteurs. Le fait d'avoir pu étudier dans une promotion de petite taille nous a permis d'avoir un contact plus direct et personnel avec le corps enseignant, ainsi qu'un meilleur suivi.

Grâce à ce MSc, j'ai pu réaliser mon stage de fin d'études chez IBM à Paris en tant que Consultant en Intelligence Artificielle pour de grands comptes, et trouvé ensuite mon premier emploi chez PwC Luxembourg en tant que Consultant en Transformation Digitale où je travaille actuellement.

### Théo Hanser

Consultant en transformation digitale PwC Luxembourg



## EXEMPLES D'ENTREPRISES PARTENAIRES

- 3cent60 degrés Fahrenheit
- CES Las Vegas Paris
- Idate Digiworld
- Birds
- PwC Luxembourg
- Redman

# digital management

## berlin (launch scheduled for 2022)

### HEAD OF SPECIALISATION



**Burçin GÜÇLÜ**  
[direction-msc@icn-artem.com](mailto:direction-msc@icn-artem.com)

### LANGUAGE

 English

### DURATION

Candidates with 4 years of studies/ 240 ECTS credits:  
**1 year**  
**(direct entry MSc 2 level)**

### THE 3 KEYS STRENGTHS

Meets the needs of companies seeking new and innovative ideas. Combines the theoretical and creative aspects of branding and marketing. Students apply conceptual frameworks to real-life projects with the help of professionals from the world of business.

For a brand and marketing professional in a multi-cultural company, this programme is a truly unique personal and professional experience.

The multi-disciplinary approach is the ARTEM alliance's key strength, especially in an international context, and one that helps students move beyond the traditionally discipline-based management framework.

### STUDY RHYTHM

**MSc 2**  
 Study/work rhythm: 3 days of study/2 days of work.  
 Berlin campus  
 (from 2022-23 onwards).

### PROGRAMME OBJECTIVES

The purpose of the Master in Digital is to respond to current job market needs in the era of digital transformation. The Master in Digital Management is designed to provide hard and soft skills to future job market candidates. Our aim is to address common expectations that companies have from professionals, such capability to adapt to a constantly changing environment, vision and understanding of the global economy of the era, and familiarity with technical tools and their applications in the business context. This programme does not only address the challenges faced in a digital enterprise, but the challenges of adapting to the ongoing digital transformation in the ecosystem.

### PROGRAMME MODULES

The programme is split into modules that enable the students to:

- ▶ Digital transformation of companies, digital strategy, management of the transformation process, change management
- ▶ Enterprise 4.0, industry 4.0, services 4.0 with a study of the impact of digitalization on the various sectors of activity and professions and new digital professions)
- ▶ New business models derived from digital technology
- ▶ Disruptive technologies (cloud, big data, connected devices and IoT, IA, blockchain...) and their use for the company
- ▶ Digital issues: digital law, ethics, confidentiality and data security, trust, corporate cybersecurity, focus on GDPR
- ▶ Start-ups, entrepreneurship / takeover / intrapreneurship in the digital field
- ▶ Digital marketing, social networks, e-commerce / m-commerce, user experience, international dimension
- ▶ Data and their use (big data, analytics, etc.)
- ▶ Technical computer skills (coding)

### SUBJECTS

- ▶ Digital Management and Sectorial Perspectives :
- ▶ Digital Sovereignty
- ▶ Online Business Models
- ▶ Digital Management and its Applications (Coding and Digital Project) :

Career prospects for candidates are very broad given the ongoing digitalization efforts in the companies. In consequence of growing interest in digitalization, companies look for professionals who have already proven skills and knowledge in managing digital transformation and adapting their expertise to digital enterprises. Overall, high demand for digital management skills and flexibility to adapt to any sector or role makes this an agile career.



# MANAGEMENT DE LA supply chain ET DES ACHATS nancy

## RÉFÉRENT DE SPÉCIALITÉ



**Thierry HOUE**  
direction-msc@icn-artem.com

## LANGUE



## DURÉE

**Bac+3** : 2 ans (MSc 1 + MSc 2)

**Bac+4/5** : 1 an (entrée directe en MSc 2)

## LES 3 POINTS FORTS

Une formation combinant haute qualité académique et fort degré de professionnalisation.

Une formation globale intégrant des dimensions logistique, achats et supply chain.

Une formation en alternance (statut d'étudiant) et de nombreuses entreprises partenaires.

## MODALITÉS

### MSc 1

Rythme alterné 1 semaine école et 3 semaines entreprise - Nancy  
NB. Le cursus peut être suivi depuis n'importe quel campus avec quelques adaptations.

### MSc 2

Rythme alterné 1 semaine école et 3 semaines entreprise - Nancy (à partir de 2022-23).

## OBJECTIFS DU PROGRAMME

Ce MSc a été conçu pour vous permettre d'avoir une vision globale et internationale des entreprises tout en vous formant aux multiples facettes du management logistique, des achats et du supply chain management. La formation prépare au management des processus complexes (relations clients/fournisseurs, opérations internationales, processus industriels et de service, etc.) que rencontrent des firmes de plus en plus globalisées évoluant dans un environnement ultra concurrentiel.

## MODULES DU PROGRAMME

En plus d'un tronc commun composé de cours de gestion et de management (stratégie, marketing, analyse de données et big data, ...), le programme s'articule autour de huit modules de spécialisation et de trois électifs (deux en première année et un en deuxième année) répartis sur l'ensemble de la formation. En première année, les élèves apprennent à maîtriser les compétences clés des achats et de la logistique des flux internes et externes. En deuxième année, on aborde les dimensions internationale et stratégique du supply chain management : les étudiants sont formés à la prise de décision via l'élaboration et la mise en place d'une stratégie supply chain cohérente et adaptée à différents contextes notamment à l'ère de la globalisation de l'économie. Tout au long de leur parcours, les élèves sont formés au lean management ainsi qu'à son implantation au sein des organisations. La dimension achats est également vue à travers les nombreuses problématiques liées aux achats hors production. En plus, il est possible de préparer une certification professionnelle pour devenir un auditeur spécialisé grâce au **Certificat d'Aptitude Théorique à l'Évaluation de la Performance Logistique mention Junior, décerné par France Supply Chain (by ASLOG)**.

## DÉBOUCHÉS POSSIBLES

Les débouchés existent dans de nombreux secteurs d'activité : dans l'industrie (industrie pharmaceutique, automobile, luxe, agroalimentaire, énergie, bâtiment, ...), dans la distribution, dans la prestation de services logistiques, mais aussi dans le consulting.

- ▶ Chef de projet logistique
- ▶ Responsable achats matières premières
- ▶ Acheteur de prestation de service
- ▶ Responsable logistique
- ▶ Contrôleur de gestion industriel
- ▶ Analyste systèmes et procédures
- ▶ Analyste process et méthodes
- ▶ Consultant en supply chain management
- ▶ Consultant en stratégie et organisation industrielle
- ▶ Chargé d'études logistiques
- ▶ Directeur de plateforme
- ▶ Supply chain manager, ...



## EXEMPLES D'ENTREPRISES PARTENAIRES

- |                      |                |
|----------------------|----------------|
| – Air France         | – Pomona       |
| – Alstom             | – PSA          |
| – Auchan             | – Rehau        |
| – Carrefour          | – Renault      |
| – Evobus             | – Safran       |
| – Galeries Lafayette | – Saint-Gobain |
| – Geodis, Grundfos   | – SNCF         |
| – Kronenbourg        | – Thales       |
| – La Poste           | – Thiriet      |
| – Nestlé             | – Total        |
| – Norauto            | – Viessmann    |
| – Philips            | – Valéo, ...   |



Étant actuellement en poste dans l'entreprise où j'ai effectué mon alternance, je prends davantage conscience de l'opportunité que j'ai eu d'intégrer ce parcours en Management de la Supply chain et des Achats au sein d'ICN. Les secteurs logistique, achats et supply chain étant en plein essor, les possibilités d'emploi ne manquent pas. Cette formation cumule de nombreux atouts : des enseignements de qualité au contact de professionnels, rythmés par une application concrète en entreprise, une bascule progressive vers le monde professionnel, la possibilité de partir à l'étranger avec son entreprise (pour ma part, j'ai été expatriée à l'usine Renault de Valladolid en Espagne pendant 6 mois), et un premier pied dans un réseau professionnel qui aboutit très souvent sur une embauche.

### Victoria Lequin

Business Analyst, Renault-Nissan-Mitsubishi

# SUSTAINABLE INNOVATION MANAGEMENT

## BERLIN (launch scheduled for 2022)

### HEAD OF SPECIALISATION



**Theo STENGLHOFEN**  
[direction-msc@icn-artem.com](mailto:direction-msc@icn-artem.com)

### LANGUAGE

 English

### DURATION

Candidates with 3 years of studies/ 180 ECTS credits :  
**2 years**

Candidates with 4 years of studies/ 240 ECTS credits :  
**1 year**

### THE 3 KEYS STRENGTHS

Combines theoretical and practical managerial aspects of innovation and sustainability. Students apply conceptual frameworks to cutting-edge innovation projects provided by academic and corporate partners.

For future managers in corporate innovation, this is a truly unique first-hand personal and professional experience.

The multidisciplinary approach is the ARTEM alliance's key strength, helping students to move beyond the traditionally discipline-based management framework.

### STUDY RHYTHM

#### MSc 1

Study/work rhythm: 3 days of study / 2 days of work - Berlin Campus (from 2022-23 onwards). NB. You can take this course from another campus with some adjustments.

#### MSc 2

Study/work rhythm: 3 days of study/2 days of work - Berlin campus (from 2023-24 onwards)

### PROGRAMME OBJECTIVES

This two-year full-time MSc in Sustainable Innovation Management will provide a full range of knowledge, skills and expertise required to perform a managerial role in corporate business development or strategic management. The programme will also help to develop a deeper understanding of corporate innovation in its social, political and cultural context, integrating for example the 17 UNESCO Sustainable Development Goals, especially in its applicability for innovation in business.

### PROGRAMME MODULES

- ▶ New Patterns of Organization and Consumption
- ▶ Introduction to Innovation
- ▶ Process Management and Digital Transformation
- ▶ Sustainable Development
- ▶ Collaboration Models and Entrepreneurship
- ▶ Managing Innovation
- ▶ Managing Technology Transfer and Intellectual Property Protection
- ▶ Project Introduction: Ideation and Conception

### SPECIFICITY

The final year thesis and the final internship will take place in a cutting-edge applied research project provided by academic/ corporate partners.



### CAREER OPPORTUNITIES

- ▶ Innovation Manager/ Consultant
- ▶ Digital Product Manager
- ▶ Change Manager
- ▶ Consultant Digital Strategy
- ▶ Business Analyst
- ▶ Project Manager
- ▶ Business Development
- ▶ Managing Corporate Research Center

### A FEW OF OUR BUSINESS PARTNERS

- Fraunhofer Institute
- TU Dresden Industrial Design
- DB Skydeck
- Bosch IoT
- Siemens
- City of Berlin





# business development



# INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPMENT

nancy

## HEAD OF SPECIALISATION



**Christophe STALLA-BOURDILLON**

[direction-msc@icn-artem.com](mailto:direction-msc@icn-artem.com)

## LANGUAGE

English

## DURATION

Candidates with 3 years of studies/ 180 ECTS credits : **2 years**

Candidates with 4 years of studies/ 240 ECTS credits : **1 year**

## THE 3 KEYS STRENGTHS

A course taught by a specialized and highly qualified teaching staff, including professionals with an international business background.

Links with companies who operate on an international scale (e.g.: The Lorraine Exporters Club).

Practical experience of the corporate environment, with site visits, meetings with professionals from the sector

## STUDY RHYTHM

### MSc 1

100% study rhythm - Nancy campus  
NB. You can take this course from another campus with some adjustments.

### MSc 2

Study/work rhythm : 1 week of study/ 3 weeks of work - Nancy campus (from 2022-23 onwards).

## PROGRAMME OBJECTIVES

The programme has four main thrusts and enables students to:

- ▶ Understand, analyze and leverage cultural differences in the workplace to acquire high-level skills in international negotiations (import and export).
- ▶ Master the European business world, as well as international trade techniques.
- ▶ Implement and run international development projects.
- ▶ Identify and evaluate international business opportunities.

## PROGRAMME MODULES

The programme is split into modules that allow students to acquire international trade and negotiation techniques and discover which regions of the world have the greatest business potential:

- ▶ International Practice
- ▶ International Sourcing & Logistics
- ▶ International Commerce
- ▶ International Negotiation Techniques
- ▶ Export Project and Strategy
- ▶ Advanced Negotiation
- ▶ Business Development and Business Plan
- ▶ Developing Business

## CAREER OPPORTUNITIES

- ▶ Export Department Manager
- ▶ Export Zone Manager
- ▶ Export Development Manager
- ▶ International Negotiator, Import and
- ▶ Export Operations Specialist
- ▶ Entrepreneur



## A FEW OF OUR BUSINESS PARTNERS

- Saint-Gobain PAM, Pont-à-Mousson
- Rehau, Morhange
- FE Group, Flavigny sur Moselle
- Ets Moine, Xertigny
- CCI International, Lorraine
- Helvetia Assurances, Colmar



The IBD MSc was an extremely rewarding year for me that broadened my horizons and widened my knowledge base, mainly due to the unique nature of the course and the high quality of teaching. This degree also introduced me to international trade and exposed me to cultural differences, which have an important impact on trade negotiations between countries.

**Amandine Dabrowski**  
IBD MSc graduate

## RÉFÉRENT DE SPÉCIALITÉ



**Michel MAKIELA**  
direction-msc@icn-artem.com

## LANGUE

🇫🇷 Français / Anglais 🇬🇧

## DURÉE

**Bac+3**: 2 ans (MSc 1 + MSc 2)

**Bac+4/5**: 1 an (entrée directe en MSc 2)

## LES 3 POINTS FORTS

Acquérir une connaissance approfondie du management des différents canaux de distribution (réseaux de distribution, vente en ligne, force commerciale).

Maîtriser les fondamentaux du marketing B2C en intégrant à la fois le point de vue des enseignes et des marques de produits de grande consommation pour mieux comprendre les enjeux de la transformation digitale et du marketing omnicanal.

Se former aux différents aspects du marketing B2B et de la négociation commerciale dans des secteurs variés.

## MODALITÉS

### MSc 1

Rythme classique - Nancy NB. Le cursus peut être suivi depuis n'importe quel campus avec quelques adaptations.

### MSc 2

Rythme alterné 1 semaine école et 3 semaines entreprise - Nancy (à partir de 2022-23)

## OBJECTIFS DU PROGRAMME

Ce programme vise à préparer de jeunes managers aux métiers du marketing et de la vente pour les marchés des particuliers (B2C) et des entreprises (B2B) dans le domaine des produits de grande consommation, des biens d'équipement, des services ou des solutions.

## MODULES DU PROGRAMME

Ce programme s'articule autour de 2 volets complémentaires :

- ▶ D'une part la commercialisation de produits de grande consommation à travers des réseaux de distribution avec des points de vente physiques ou des sites de vente en ligne.
- ▶ D'autre part la vente de produits, de services ou de solutions dans un contexte B2B.

### VOLET B2C

Les étudiants approfondiront leur connaissance des réseaux de distribution à travers des cours portant sur les fondamentaux du marketing d'enseigne et du point de vente, l'exploitation des panels et des enquêtes clients et les leviers utilisés par les marques à travers le category management. Ils mettront en œuvre ces connaissances pour concevoir une offre commerciale sur un projet réel confié par une enseigne partenaire. Dans un deuxième temps, les étudiants analyseront les spécificités de la vente en ligne à travers l'étude du Business Model d'entreprises reconnues pour leur savoir-faire dans le domaine (Amazon, Veepee ..) et pourront voir comment les réseaux de distribution traditionnels font évoluer leur organisation pour gérer au mieux les parcours d'achat des consommateurs qui utilisent à la fois des canaux physiques et des canaux digitaux.

### DÉBOUCHÉS POSSIBLES

Au sein des marques ou des enseignes

- ▶ Chef de produit
- ▶ Manager commercial
- ▶ Chef de marché
- ▶ Category manager
- ▶ Acheteur
- ▶ Chef de projet
- ▶ Consultant ou responsable marketing e-commerce
- ▶ Business Development Manager ou Responsable Commercial Grand Compte dans la vente de projets, de services ou de solutions complexes dans un contexte B2B dans des secteurs variés (conseil, informatique, recrutement, biens d'équipements, automobile, financement...)

### EXEMPLES D'ENTREPRISES PARTENAIRES

- Altran
- Auchan
- Boulanger
- Cora
- Decathlon
- Ferrero
- Hilti
- Kronenbourg
- Lidl
- Leroy Merlin
- Lohmann & Rauscher
- Olinn Finance

### VOLET B2B

Présente les fondamentaux du marketing utilisé dans la vente aux entreprises avec de nombreux témoignages d'entreprises partenaires (équipementiers automobiles, SSII, éditeurs de logiciels, solutions de financement, services de location ...). Les étudiants pourront ainsi appréhender les différents types d'organisation commerciale mis en place pour servir des clients de taille variable (TPE, PME, Grands Comptes). Ils approfondiront leur connaissance de la négociation commerciale dans un environnement B2B à travers l'étude des processus clés mis en place par la fonction Achats pour gérer les relations avec les fournisseurs : définition du besoin, recherche de fournisseurs, appels d'offres, analyse des offres, négociation, contractualisation.



La formation DEC propose une approche très professionnalisante du fait des projets concrets abordant de vraies problématiques d'entreprise. C'est un parcours qui permet de véritablement développer ses compétences en gestion de projet ; je pense notamment à la collaboration avec CORA où nous avons travaillé avec les professionnels de l'enseigne sur de réelles problématiques. Une expérience qui fut très enrichissante et donnant une réelle valeur ajoutée lorsqu'on recherche un premier stage ou un premier emploi. Ce MSc permet des débouchés assez larges car abordant plusieurs domaines d'entreprise (commercial, digital, achats, etc). Dans ma promotion nous avons tous des métiers différents aujourd'hui : Conseil, business developer, catégorie manager, chef de projet ... Après avoir débuté chez MAKE UP FOR EVER (LVMH) en tant qu'assistante chef de projet e-commerce BtoB, j'occupe aujourd'hui une fonction de chef de projet e-commerce BtoB et BtoC en charge du site e-commerce Europe de la marque, aussi bien sur la partie animations commerciales/marketing, business/analytique, mais aussi technique/gestion du CMS.

### Morgane Collin

Chef de projet e-commerce MAKE UP FOR EVER

# MARKETING & INGÉNIERIE DES AFFAIRES

## nancy / PARIS

### RÉFÉRENT DE SPÉCIALITÉ



**Olivier BRAUN**

[direction-msc@icn-artem.com](mailto:direction-msc@icn-artem.com)

### DURÉE

**Bac+3** : 2 ans (MSc 1 + MSc 2)

**Bac+4/5** : 1 an (entrée directe en MSc 2)

### LANGUE



### LES 3 POINTS FORTS

Une formation combinant haute qualité académique et fort degré de professionnalisation.

Une formation qui allie l'acquisition de connaissances techniques et pratiques (hard skills) et le développement des comportements professionnels (soft skills).

Une formation en alternance (statut d'étudiant) et de nombreuses entreprises partenaires.

### MODALITÉS

#### MSc 1

Rythme alterné 1 semaine école et 3 semaines entreprise - campus de Nancy et Paris.

NB. Le cursus peut être suivi depuis n'importe quel campus avec quelques adaptations.

#### MSc 2

Rythme alterné 1 semaine école et 3 semaines entreprise- Nancy et Paris (à partir de 2022-23).

### OBJECTIFS DU PROGRAMME

Ce programme vise à former aux évolutions des métiers du marketing qui se concentrent de plus en plus vers la gestion d'un projet, c'est-à-dire de la conception à sa réalisation. L'étudiant sera en mesure d'étudier le marché, de concevoir un produit ou un service, puis d'en assurer le développement commercial à l'international.

La formation s'adresse ainsi à des étudiants voulant développer des compétences professionnelles au sein d'une entreprise tout en spécialisant leurs connaissances par un programme dédié à la gestion de projet en marketing, la négociation de solutions complexes et le développement des affaires.

### MODULES DU PROGRAMME

Pour se préparer à « l'esprit projet » du domaine des affaires, les étudiants vont apprendre les connaissances clefs et les utiliser au travers d'études de cas et de cours assurés par des professionnels du secteur. Ainsi, la première année d'études facilite l'intégration des connaissances indispensables aux métiers visés par cette formation à travers les modules sur la compréhension du comportement client, la définition de l'offre commerciale, la mise en œuvre d'objectifs (pilotage de la performance commerciale) et le management de l'omnicanalité.

La deuxième année, quant à elle, est dédiée à la professionnalisation des étudiants à travers les modules de management des projets et des équipes, de négociation des solutions complexes, de marketing relationnel et de la marque et de développement des affaires dans un environnement international.

### DÉBOUCHÉS POSSIBLES

**Les secteurs d'activité visés sont les services, l'industrie et la distribution.**

#### Cœur de cible des métiers de la formation

- ▶ Ingénieur d'Affaires ou Responsable d'Affaires
- ▶ Animateur de réseau auprès d'un franchisé et Business Developer
- ▶ Chef de projet marketing

#### Métiers accessibles

- ▶ Chef des ventes, de secteur, de produits
- ▶ Responsable grand compte, ou Key account Manager
- ▶ Chef de projet en marketing
- ▶ Chef de produit
- ▶ Chef de marché
- ▶ Responsable de centre de profit

### EXEMPLES D'ENTREPRISES PARTENAIRES

- Auchan
- Crédit Mutuel
- EDF
- ENGIE
- Suez



J'ai tout de suite compris que le marketing, considéré à la fois comme un art et une science, était la discipline qui me procurait le plus d'enthousiasme. Le parcours Marketing et Ingénierie d'Affaires m'est alors apparue comme un choix d'excellence afin de combiner connaissances théoriques à l'école et mise en application pratique en entreprise.

30% de mon temps, je suis à l'école et j'étudie les cours de marketing stratégique, marketing digital et B2B, marketing et distribution, gestion de projet, management organisationnel, management interculturel qui me permettent de comprendre les enjeux majeurs du marketing liés à l'innovation, dans les entreprises de toutes tailles et de tous secteurs confondus pour les prochaines années à venir.

70% de mon temps, je suis en entreprise et suis formé au métier de Chef de Produit chez EDF à Paris La Défense. Je travaille au sein de la direction marketing sur deux produits innovants à destination de clients particuliers (B2C), dont un produit actuellement en phase de lancement. Mes missions consistent à commander des études de marché puis analyser leurs résultats, élaborer la stratégie marketing des offres (ciblage, segmentation, positionnement) ainsi qu'à travailler sur le marketing opérationnel des offres (prix, produit, communication, distribution).

#### Enzo DIDI

Élève au sein de la formation Marketing et Ingénierie d'Affaires





# INTERNATIONAL MANAGEMENT (MIEX)



**« Avec le MIEX :**

**3 diplômes en 1 ! »**

# INTERNATIONAL MANAGEMENT - MIEX

## TRIPLE DEGREE MASTER PROGRAMME

### MIEX DIRECTOR



**Kamel MNISRI**  
[kamel.mnisri@icn-artem.com](mailto:kamel.mnisri@icn-artem.com)

### LANGUAGE

English

### DURATION

**2 years full-time**  
 (admissions only for MSc 1 level)

### THE 3 KEY STRENGTHS

The programme boasts a strong international dimension thanks to partner universities in Europe, Asia and Latin America, students from diverse backgrounds and the faculty's cosmopolitan teaching staff who are passionate about teaching and research.

The program's content provides the essential knowledge for anyone who is looking to embark on an international career, with an emphasis on international management methods and tools as well as personal and professional development.

A course accredited by the Conférence des Grandes Écoles and recognized as one of the top international management programs.



### PROGRAMME OBJECTIVES

Prepares students to work in companies that are either involved in international trade or looking to expand abroad. The MIEX journey is unique international and multicultural learning experience designed to provide students with a global perspective of the business world and familiarize them with international management methods and tools.

### PROGRAMME MODULES

The 1<sup>st</sup> year modules are compulsory for all students and focus on disciplines that develop the technical skills they need in international situations (negotiation, strategy, team management, finance, economics, etc.).

The 2<sup>nd</sup> year modules vary depending on where the students decide to spend this year abroad (Berlin, Moscow, Mexico, Porto Alegre or Shanghai). The content builds on the 1st year and addresses international management disciplines by focusing on the target region (Doing business in China, Doing business in Latin America, Doing Business in Europe).

### CAREER OPPORTUNITIES

- ▶ International Strategy Consultant
- ▶ International Business Development Manager
- ▶ Account Manager
- ▶ International Business Manager
- ▶ Business Partners Manager
- ▶ Entrepreneur

### SOME OF OUR BUSINESS PARTNERS

- |                  |                |
|------------------|----------------|
| — Accenture      | — Ficos        |
| — Arcelor Mittal | — Gazprom      |
| — Barilla        | — MaxMara      |
| — Calzedonia     | — P&G          |
| — Ducati         | — Pirelli      |
| — Ferrero        | — Thyssenkrupp |

### COURSE LOCATIONS

1<sup>st</sup> year

Campus ICN Nancy Artem  
 86 rue Sergent Blandan  
 54000 NANCY

&

University of Bologna - Italy

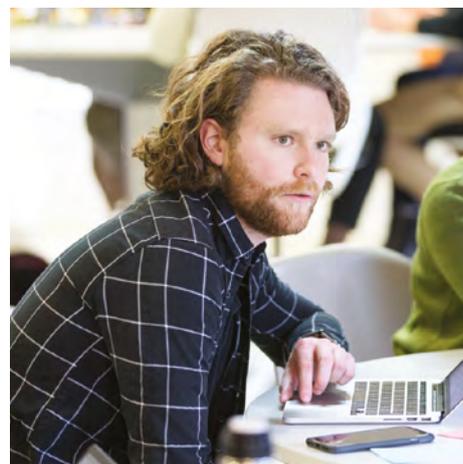
2<sup>nd</sup> year

Choose from the following institutions:

- MGIMO – Russia
- La Salle- Mexico
- ECUST- China
- UFRGS – Brazil
- ICN Business School Berlin – Germany

### IN COOPERATION WITH:

- ▶ UNIVERSITY OF BOLOGNA (ITALY)
- ▶ MGIMO (RUSSIA)
- ▶ LA SALLE (MEXICO)
- ▶ ECUST (CHINA)
- ▶ UFRGS (BRAZIL)
- ▶ ICN BERLIN (GERMANY)



The MIEX programme gives students the unique opportunity to live in three different countries and flourish in a multicultural environment. It is an incredible and rewarding academic and personal experience that allows students to approach their future international career with confidence, safe in the knowledge that they are highly adaptable, very open-minded and have developed a broad overview of other cultures.

I'm very proud to have obtained this triple degree and to belong to the MIEX community. I have developed greatly both personally and professionally.

**Océane Bouyer**  
 Product Manager Retail Operational  
 Marketing - L'Occitane en Provence

# ils PARTAGENT AVEC VOUS...

En rejoignant **la famille ICN Business School**, vos futures opportunités professionnelles s'appuieront sur le réseau national et international des **17 000 diplômés de l'association ICN Alumni**. Annuaire en ligne pour des échanges personnalisés, événements et groupes professionnels par secteurs pour le networking, clubs pour se rejoindre autour de passions communes, contact avec les ambassadeurs en région et dans le monde... autant d'occasions de recueillir des **conseils individuels** et de **vous faire remarquer** par les décideurs diplômés.

## VIVEZ L'AVENTURE D'ICN ALUMNI AU TRAVERS DE NOS CLUBS ET GROUPES !

### GROUPES

- ▶ Banque & assurance
- ▶ Croissance et énergies vertes
- ▶ Entrepreneurs Paris
- ▶ Entrepreneurs Nancy
- ▶ Well-Being
- ▶ Luxe
- ▶ Ressources humaines
- ▶ Culture & Media
- ▶ Finance

### CLUBS

- ▶ CEnologie Paris
- ▶ Running Paris
- ▶ Blue LGBT+

### AMBASSEDEURS

Retrouvez nos 70 ambassadeurs en région, à l'étranger et aussi dans les entreprises.

## RETROUVEZ ICN ALUMNI !

Vous êtes adhérent(e) ?

Rejoignez le réseau sur le site [www.alumnin.com](http://www.alumnin.com)

Ou bien contactez-nous directement via l'adresse [contact@alumnin.com](mailto:contact@alumnin.com)

↓ Rencontre entre les étudiants et Matthieu Dussouillez, Alumni 2010 et directeur de l'Opéra National de Lorraine (Nancy)



↑ Apéritif Alumni en compagnie de Léopold Huriet, Responsable d'Agences chez Versusmind!

# ...l'expérience icn!



Après une classe préparatoire ECS à Brest, mon choix s'est porté sur ICN Business School pour plusieurs raisons : sa renommée dans le domaine de la finance et l'accès à de grands cabinets d'audit, la ville de Nancy, l'école à taille humaine avec un fort esprit de famille et l'engagement dans une association. Passionné par le sport, je me suis naturellement dirigé vers le Bureau des Sports dans lequel j'ai pu découvrir le travail d'équipe, le goût du challenge et l'émulation collective. J'ai effectué mon premier stage en conseil en stratégie, par la suite, j'ai décidé de me spécialiser en audit et comptabilité.

J'ai commencé ma carrière en tant qu'auditeur chez PWC, je me suis rendu compte que je désirais m'investir dans une entreprise et un projet qui me tenait à cœur. Mon précédent poste de Directeur financier chez Décathlon Retail m'a permis de conjuguer deux aspects importants à mes yeux : l'humain, à travers le management et l'accompagnement de mon équipe ; et le financier, en maintenant et développant la performance des magasins.

**Pierre Guyon (ICN 2008)**  
Financial Business Partner, Decathlon, Lille (France)



J'ai privilégié le programme d'ICN Business School après ma L3 Sciences de gestion à l'Université de Versailles-Saint-Quentin-Yvelines afin d'accéder à une formation correspondant à mes aspirations professionnelles. À l'école, la pédagogie est orientée sur des études de cas posées directement par des entreprises.

*À l'école, la pédagogie est orientée sur des études de cas posées directement par des entreprises.*

Mon expérience au poste de président de l'association ICN Avenir, pour la promotion du Programme Grande Ecole, m'a permis de développer les « soft skills » afin d'interagir de manière efficace avec mes collaborateurs à travers la promotion du programme au sein des salons et à la gestion budgétaire des déplacements étudiants. Je me suis spécialisé en Banking Funds and Markets ce qui m'a permis, avec le réseau des Alumni ICN, d'effectuer mon stage de fin d'études au sein du service trésorerie du groupe Danone.

**Jenan Jeganathan (ICN 2018)**  
Trésorier comptabilité bancaire et risque de change, Danone, Paris (France)



ICN est avant tout une formidable source d'opportunités. L'école les favorise, mais c'est à chacun de les saisir. L'international étant pour moi primordial, j'ai poussé chaque porte ouvrant sur des environnements multiculturels : un premier stage chez Yves Saint-Laurent en Bavière, une année de césure chez Renault à Berlin puis un échange avec McGill University à Montréal. Ma spécialisation en marketing publicitaire séduira Publicis Singapour, qui me permettra pendant 6 ans de m'occuper de marques globales telles que L'Oréal ou HP depuis le siège à Paris.

*L'international étant pour moi primordial, j'ai poussé chaque porte ouvrant sur des environnements multiculturels.*

6 années donc avant que les sirènes de l'international ne reprennent le dessus et m'envoient à Londres. Cette ville cosmopolite était idéale pour moi : j'y poursuis depuis 2008 une carrière internationale au sein de groupes tels que Microsoft puis Apple qui me permettent, à mon tour, de créer des opportunités pour nos clients comme mes équipes.

**Cédric Chambaz (ICN 1999)**  
International Head Of Product Marketing & Strategy, Londres (Royaume-Uni)



Après deux ans de classes préparatoires, j'ai rejoint ICN avec l'objectif de me spécialiser en finance d'entreprise. La spécialisation finance d'ICN m'a permis d'acquérir les fondements de la comptabilité, de l'analyse financière et des méthodes de valorisation des entreprises ; avant de les mettre en pratique dans le monde professionnel.

Après une année de césure en audit chez E&Y puis en Fusions & Acquisitions chez Crédit Agricole CIB à Paris, j'ai effectué un stage de fin d'études en finance d'entreprise (corporate finance) chez PwC à Luxembourg, chez qui j'ai également débuté ma carrière.

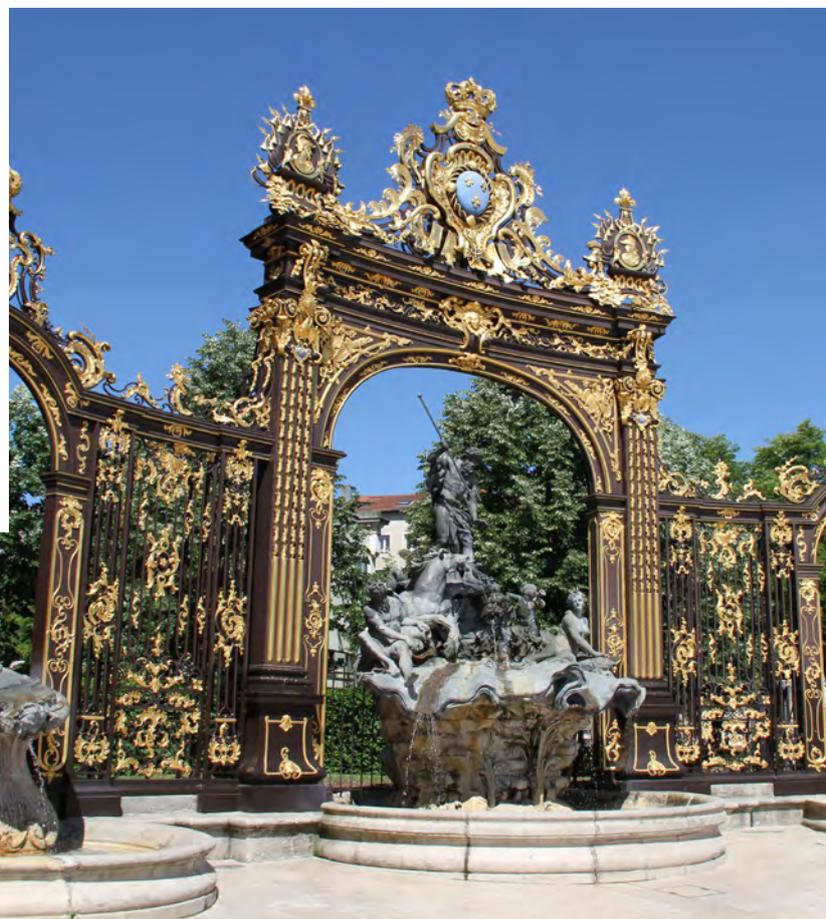
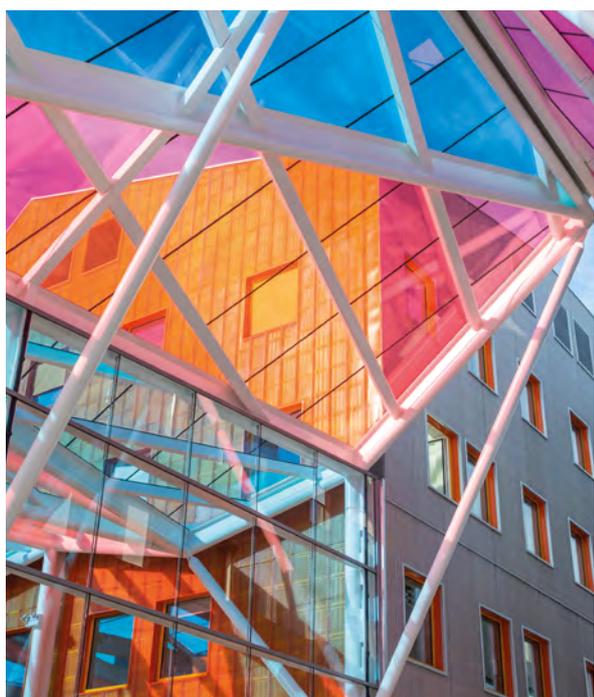
Depuis 2013 je travaille dans le département M&A - Transaction services chez Deloitte à Paris, où je mets en application chaque jour les solides fondamentaux que j'ai pu apprendre en analyse financière et comptabilité à ICN.

**Noémie Gaillard (ICN 2011)**  
Manager en M&A Transaction Services, Deloitte, Paris (France)



# VIVRE À **nancy** !

ICN Business School est implantée sur le campus ARTEM avec Mines Nancy et l'Ecole nationale supérieure d'art et de design de Nancy, soit 97000 m<sup>2</sup>, 3500 étudiants, 300 personnels administratifs et techniques, 153 enseignants-chercheurs, un restaurant universitaire, une médiathèque ainsi qu'une maison des étudiants ultra-contemporains





↑ La Place Stanislas de Nancy est classée au patrimoine mondial par l'UNESCO et figure parmi les plus belles places du monde !



Pour faciliter votre recherche de logement à Nancy dès l'annonce des résultats d'admission, ICN vous invite à contacter notre service conciergerie qui vous accompagnera dans votre recherche (logement CROUS, studio, co-location, etc.)

[conciergerie@icn-artem.com](mailto:conciergerie@icn-artem.com)



Pour retrouver tous nos bons plans à Paris, Nancy ou Berlin, c'est ici : [icn-artem.com/bons-plans](https://icn-artem.com/bons-plans)

← ↓ (S)pace CROUS - Campus Artem à Nancy

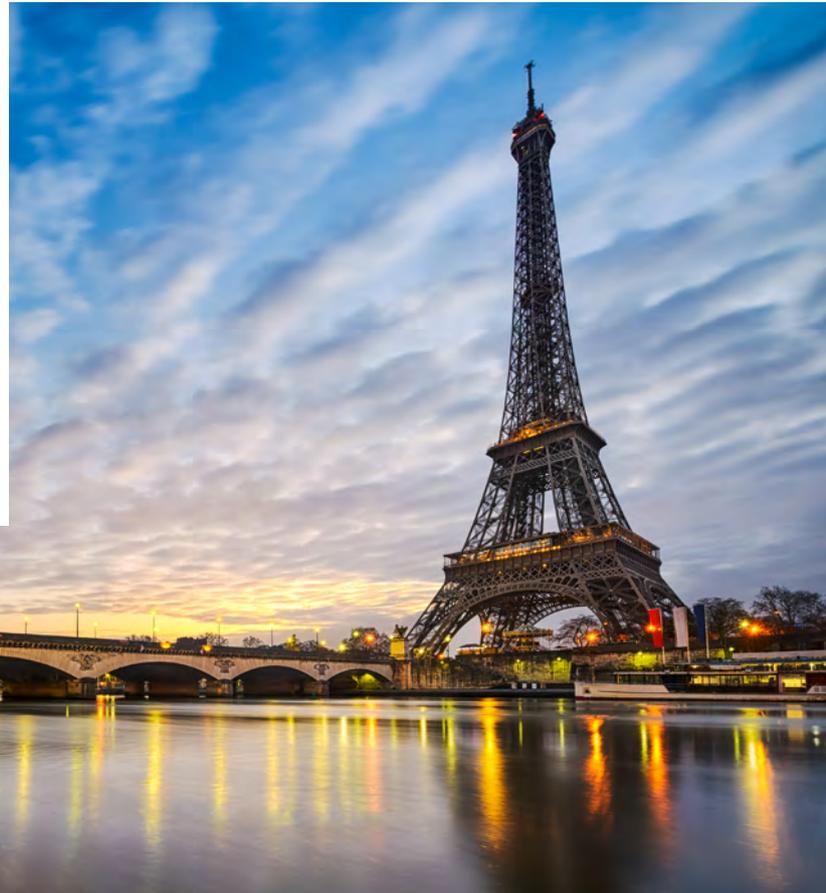


(Re)découvrez Nancy avec le blogueur et voyageur Bruno Maltor !



# VIVRE À **PARIS** !

ICN Business School a choisi d'installer son antenne parisienne au cœur du quartier de la Défense, avec pour voisins les sièges des plus grandes entreprises du CAC 40.



Pour retrouver tous nos bons plans à Paris, Nancy ou Berlin, c'est ici : [icn-artem.com/bons-plans](http://icn-artem.com/bons-plans)



# VIVRE À **berlin** !

ICN Business School a choisi de s'implanter à Berlin, capitale et plus grande ville d'Allemagne avec ses 3,5 millions d'habitants. Berlin correspond en tous points aux valeurs d'ICN: ouverture sur le monde, multiculturalisme et engagement dans des causes et problématiques actuelles et d'avenir.



Pour retrouver tous nos bons plans à Paris, Nancy ou Berlin, c'est ici : [icn-artem.com/bons-plans](https://icn-artem.com/bons-plans)



# REJOIGNEZ-NOUS !

Avec un réseau de **17 000 diplômés**, de nombreux partenariats entreprises et une pédagogie **#ArtTechnologyManagement** basée sur la pluridisciplinarité (art, technologie et management), les programmes MSc d'ICN Business School vous permettront d'entamer sereinement votre **carrière** ou de la **booster**, tant en France qu'à l'international !





Revivez la magie de la remise des diplômes en vidéo !

# Join Our Family

icn business school

## RENCONTRONS-NOUS!

Venez nous rencontrer lors de nos Journées Portes Ouvertes au CNIT la Défense et à Nancy!  
Plus d'infos sur [icn-artem.com](http://icn-artem.com)

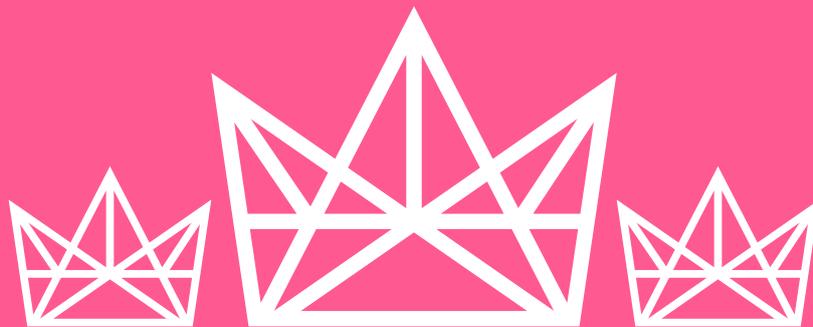
## CONTACTEZ-NOUS!

**Candidats français**  
03 54 50 25 72  
[admissionsmsc@icn-artem.com](mailto:admissionsmsc@icn-artem.com)

**Candidats internationaux**  
+ 33 (3) 54 50 25 25  
[studyabroad@icn-artem.com](mailto:studyabroad@icn-artem.com)



↑ Remise des diplômes



# ICN BUSINESS SCHOOL

TRIPLE ACCRÉDITÉE



SI LE MONDE N'A ABSOLUMENT AUCUN SENS,  
QUI NOUS EMPÊCHE D'EN INVENTER UN ?

~  
LEWIS CARROLL

