

ICON

CREACTIVE BUSINESS SCHOOL

PARCOURS EN APPRENTISSAGE



l'ÉCOLE en quelques chiffres

3000 étudiants dont plus de 38% d'étudiants étrangers /

500 étudiants apprentis en 2021/2022 /

17000 diplômés /

près de **120** universités partenaires dans le monde /

150 entreprises partenaires /

plus de **500** entreprises verseuses de taxe d'apprentissage /

32 000 heures de formation continue /

plus de **75** professeurs permanents

& **24** professeurs affiliés dont 70% sont des internationaux /

400 intervenants experts /

3
CAMPUS



Nancy, Paris la Défense & Berlin



Membre du chapitre des écoles de management au sein de la **Conférence des Grandes Écoles**.



Associée à l'Université de Lorraine, ICN Business School 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.



PRME

ICN Business School est une école 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.

BACHELOR EN MANAGEMENT

3^{ème} année en apprentissage



Nancy & Paris

Le bachelor en management
est un programme

VISÉ BAC+3
GRADE DE LICENCE



bachelor, 3^{ÈME} ANNÉE DE PROFESSIONNALISATION EN APPRENTISSAGE

CONTRAT 1 AN

L'alternance est organisée en semaines coupées. Le rythme est de 2 Jours en formation (mardi et mercredi) et 3 jours en entreprise. Une période à plein temps en entreprise est prévue à compter du mois d'avril. Pour obtenir le calendrier, contactez le service apprentissage.



LES MODULES DE PROFESSIONNALISATION DU BACHELOR 3 :

NANCY

- Affaires internationales
- Communication commerciale
- Banque et assurance

PARIS

- Management du luxe
- Marketing de l'innovation

LES AVANTAGES DU CONTRAT D'APPRENTISSAGE :

- Le coût de la formation est pris en charge par l'OPCO (opérateurs de compétences) de l'entreprise.
- Une aide financière de 8.000 € est versée aux entreprises qui embauchent des alternants en contrat d'apprentissage (au titre de la 1^{er} année d'exécution du contrat).
- Un contrat d'apprentissage peut être signé jusqu'à la fin de l'année civile (nous consulter pour connaître la date exacte, qui peut évoluer).
- Le contrat d'apprentissage bénéficie de certaines exonérations des cotisations salariales et / ou patronales.
- L'entreprise verse un salaire mensuel à l'apprenti pendant toute la durée du contrat en fonction d'un barème fixé par la loi. Le calcul du salaire de l'apprenti est basé sur le SMIC mensuel brut (1 603,12 euros au 1^{er} janvier 2022) ou du salaire minimum conventionnel de branche (si existant et plus favorable à l'apprenti).
- L'apprenti est exonéré des frais de scolarité et acquiert une expérience professionnelle.

COMMENT DÉPOSER VOS OFFRES D'APPRENTISSAGE

→ Via notre Career Center :

http://icn.jobteaser.com/fr/recruiter_account/job_offers

→ Par mail : apprentissage@icn-artem.com

CONTACT

Une équipe d'experts se tient à votre disposition pour vous accompagner et vous aider dans la mise en place de votre contrat d'apprentissage.

N'hésitez pas à nous contacter.

Benjamin VANZO

Responsable du développement de l'apprentissage et du CFA ICN

apprentissage@icn-artem.com 03.54.50.25.83



DOMAINE AFFAIRES INTERNATIONALES

PRÉSENTATION GÉNÉRALE DU DOMAINE

Le domaine « Affaires internationales » ouvre aux métiers de l'import-export et du commerce international. Il comporte plusieurs enseignements entièrement tournés vers les négociations interculturelles avec l'Amérique latine, la Russie, la Chine et les pays du continent européen. Les interventions s'effectuent majoritairement en anglais.

OBJECTIFS ET CONTENU

Objectifs :

- Acquérir les fondamentaux, indispensables pour faire du commerce international : les techniques du commerce international ;
- Acquérir une culture internationale, comprendre le cadre dans lequel s'effectue le commerce international.

Contenu :

- Intercultural management ;
- International business techniques ;
- Approches culturelles, économiques et commerciales sur différents continents (Amérique latine, Russie).

NATURE DES MISSIONS

Les missions doivent être en lien avec le domaine de professionnalisation choisi, mais non exclusivement.

- Missions de cadre intermédiaire - professionnalisation
- Conduire ses missions en autonomie
- Établir des recommandations sur 1 ou des problèmes définis

EXEMPLES DE MISSION

- Foreign business assistant
- Suivi commande export
- Étude prospective développement international
- Business excellence



domaine banque ET ASSURANCE

PRÉSENTATION GÉNÉRALE DU DOMAINE

Ce domaine vise à développer une solide culture dans de nombreux domaines de ce grand secteur d'activité qui vit de profondes mutations. L'analyse des banques, qui sont des organisations bien différentes des autres entreprises, est introduite sous l'angle comptable et est ensuite déclinée à travers différentes dimensions (aspects organisationnels, Fin Tech, Digitalisation, Marketing, RH, RSE...). Ces apports passent également par la connaissance et la compréhension des principaux produits financiers : tant en banque/finance qu'en assurance.



NATURE DES MISSIONS

Les missions doivent être en lien avec le domaine de professionnalisation choisi, mais non exclusivement.

- Missions de cadre intermédiaire - professionnalisation
- Conduire ses missions en autonomie
- Établir des recommandations sur 1 ou des problèmes définis

EXEMPLES DE MISSION

- Conseiller clientèle
- Gestion financière et placement
- Fund solution trainee
- Référent contrôle et appui
- Évaluation potentiel clientèle patrimoniale
- Client invoicing officer

OBJECTIFS ET CONTENU

Objectifs :

- Connaître les produits et techniques commerciales spécifiques aux domaines de la banque et de l'assurance ;
- Acquérir les compétences afin de travailler en tant que chargé de clientèle, responsable d'agence dans la banque ou l'assurance ;
- Acquérir un complément de formation technique ;
- Préparer la « certification AMF » (En France, détenir cette certification est une obligation légale pour exercer de nombreux métiers dans le monde bancaire).

Contenu :

- Préparation à la certification AMF
- Finance /Conseil et Assurance
- Économie de la banque – Approche globale de la banque.



DOMAINE COMMUNICATION COMMERCIALE

PRÉSENTATION GÉNÉRALE DU DOMAINE

Le domaine « Communication commerciale » se propose de fournir aux étudiant(e)s les outils conceptuels et des approfondissements pratiques dans ce domaine clé pour les entreprises. À travers la découverte de caractéristiques et des activités portant sur la communication d'entreprise, il cherche également à sensibiliser les apprenant(e)s à ses missions et à ses métiers. Les thématiques abordées, regroupées autour de cinq modules, permettent de couvrir plusieurs facettes de la communication, en partant des bases de la communication commerciale jusqu'aux communications spécifiques (luxe, sponsoring, mécénat, relations publiques, interne, de crise ou internationale) en passant par la création publicitaire, le design thinking, le marketing direct, l'agence digitale, les médias sociaux, ou encore le marketing viral et le buzz marketing.

OBJECTIFS ET CONTENU

Objectifs :

- Connaître le marché publicitaire et ses différents acteurs ;
- Avoir une vision exhaustive des moyens de communication : média et hors média ;
- S'ouvrir à des secteurs d'activités spécifiques ;
- Maîtriser les techniques de communication et la stratégie de communication de l'entreprise.

Contenu :

- Cadre général de la communication ;
- Communication et création ;
- Communication et réseaux ;
- Communications spécifiques.

NATURE DES MISSIONS

Les missions doivent être en lien avec le domaine de professionnalisation choisi, mais non exclusivement.

- Missions de cadre intermédiaire - professionnalisation
- Conduire ses missions en autonomie
- Établir des recommandations sur 1 ou des problèmes définis

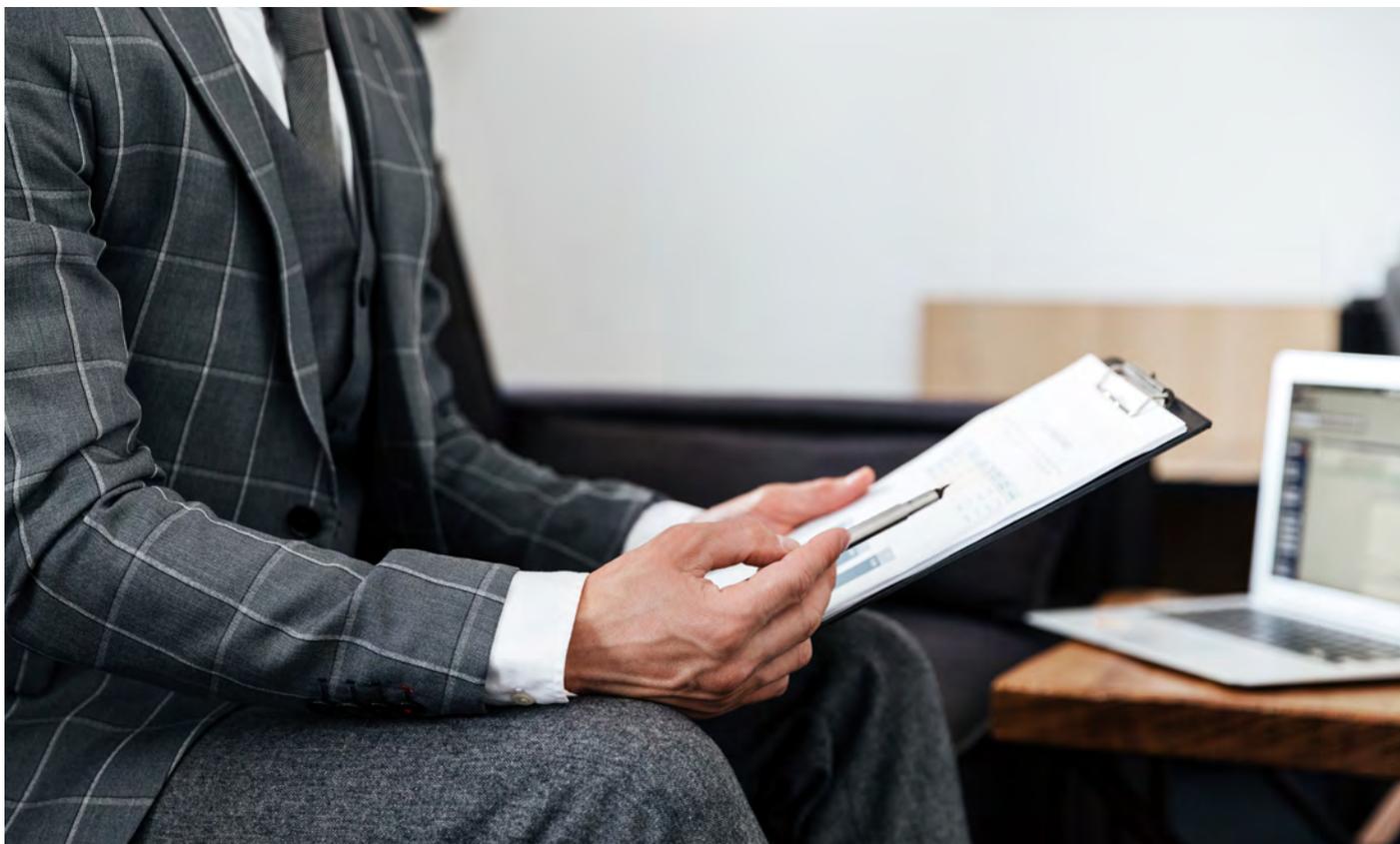
EXEMPLES DE MISSION

- Chargé de projet web marketing
- Assistant chef de projet
- Ingénieur d'affaires débutant
- Conseiller de vente
- Assistant marketing et communication
- Chargé de communication



domaine MANAGEMENT du luxe

(LUXURY RETAIL AND SALES MANAGEMENT)



PRÉSENTATION GÉNÉRALE DU DOMAINE

Le domaine de spécialisation « Management du luxe » a pour but de former des cadres en charge de la commercialisation des produits et services de luxe. Un fort accent sera mis sur le Luxury Retail Management avec l'importance de l'expérience client vécue en magasin et du service apporté à la clientèle, la gestion d'une équipe de conseillers de vente, ainsi que la mise en place et le suivi des principaux KPI (Key Performance Indicators) d'un bon store manager.

OBJECTIFS ET CONTENU

Objectifs :

- Maîtriser les fondamentaux du luxe, dès ses origines jusqu'à nos jours, les principaux acteurs, etc. et définir les principales caractéristiques d'un produit / service de luxe ;
- Connaître les enjeux de la relation interpersonnelle et émotionnelle dans la vente du luxe (expérience client en retail physique) : importance d'une cérémonie de vente, KPI ;
- Découvrir les nouvelles tendances du retail de luxe dans sa dimension digitale et leur impact sur l'expérience client.

Contenu :

- Culture luxe ;
- Les fondamentaux de la vente du luxe et de la relation client ;
- Du storytelling au storymaking immersif dans le luxe.

NATURE DES MISSIONS

Les missions doivent être en lien avec le domaine de professionnalisation choisi, mais non exclusivement.

- Missions de cadre intermédiaire - professionnalisation
- Conduire ses missions en autonomie
- Établir des recommandations sur 1 ou des problèmes définis

EXEMPLES DE MISSION

- Conseiller de vente
- Assistant store manager
- Assistant Responsable SAV
- Assistant Responsable du Service à la Clientèle
- Assistant marketing et communication
- Chargé de communication

DOMAINE MARKETING DE L'INNOVATION

PRÉSENTATION GÉNÉRALE DU DOMAINE

Le domaine de spécialisation « Marketing de l'innovation » a pour but de former les futurs cadres au lancement de nouveaux produits, mais aussi de comprendre et d'appliquer concrètement les différentes théories et pratiques en matière d'innovation (marketing, communication et diffusion).

OBJECTIFS ET CONTENU

L'objectif est d'équiper les étudiants avec les outils et les process pertinents au plan de l'innovation, en replaçant celle-ci dans un contexte de transdisciplinarité et d'agilité au sein des entreprises, et plus généralement du lieu de travail.

Contenu :

- Innover : la solution pour répondre aux évolutions de nos sociétés ? ;
- Des idées pour innover ;
- Le processus de développement de nouveaux produits / services.

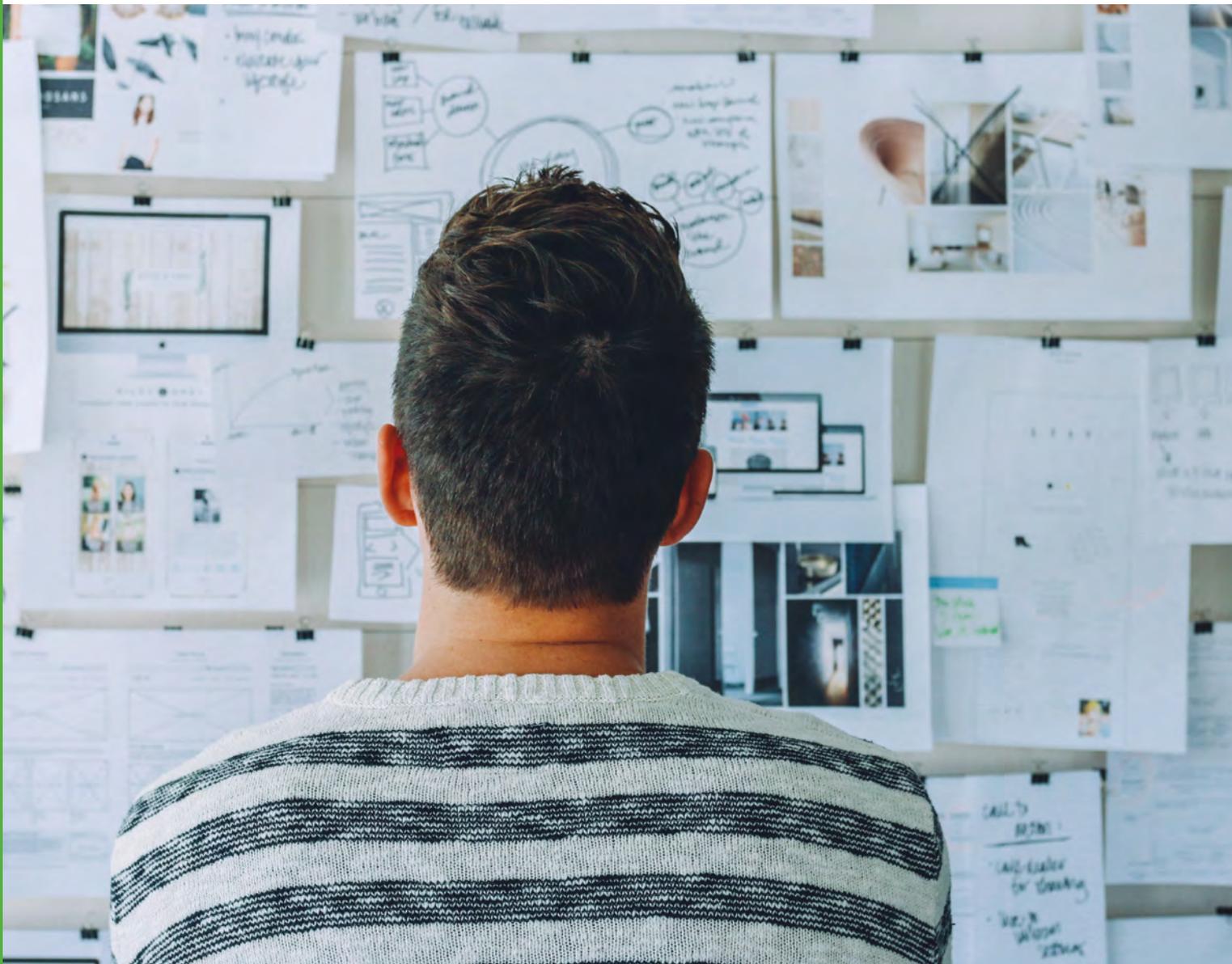
NATURE DES MISSIONS

Les missions doivent être en lien avec le domaine de professionnalisation choisi, mais non exclusivement et plus globalement avec le contenu de la formation Bachelor en management.

- Missions de cadre intermédiaire - professionnalisation
- Conduire ses missions en autonomie
- Établir des recommandations sur 1 ou des problèmes définis

EXEMPLES DE MISSION

- Assistant manager innovation
- Assistant responsable développement et innovation
- Assistant chef de projet innovant



PRÉSENTATION GÉNÉRALE DES UNITÉS D'ENSEIGNEMENTS

3A PARCOURS 1 RYTHME ALTERNÉ					
SEMESTRE 5 (septembre à mi-mars)	VOL. H	ECTS	SEMESTRE 6 (mi-mars à fin août)	VOL. H	ECTS
UE1	60	6	UE8	0	22
Analyse stratégique et innovation entrepreneuriale durable	20	2	Période entreprise - rapport		22
Contrôle de gestion	20	2	Rapport professionnel (apprentissage)		
Gestion financière	20	2	UE9	0	8
UE2	80	8	Mémoire (dont soutenance)		8
Gestion des Ressources Humaines	20	2			
RSE (dont projet étudiants)	20	2			
Gestion du risque pénal dans l'entreprise	20	2			
Négociation internationale	20	2			
UE3	0	1			
Séminaire		1			
UE4	40	2			
Anglais	20	1			
Business game	20	1			
UE5	0	3			
Rapport de stage 2A		3			
UE6	20	1			
Méthodologie de recherche	20	1			
UE7	90	9			
Domaine Affaires Internationales (Nancy)					
Domaine Banque et Assurance (Nancy)					
Domaine Communication Commerciale (Nancy)	90	9			
Domaine Marketing de l'Innovation (Paris)					
Domaine Management du Luxe (luxury retail and sales management) (Paris)					
TOTAL FALL SEMESTER	290	30	TOTAL SPRING SEMESTER	0	30
			TOTAL 3A	290	60

PROGRAMME GRANDE ECOLE

M1 & M2 en apprentissage



Nancy & Paris

Le Programme Grande Ecole
est un programme

**VISÉ BAC+5
GRADE DE MASTER**



LE PROGRAMME GRANDE ÉCOLE icn business school

Le **programme Grande École** est un **diplôme Bac+5, visé par l'État (grade de Master)**, dispensé sur 3 campus : Paris, Nancy et Berlin. Ce diplôme propose une **formation en management avec une forte dimension internationale**, et peut être suivi intégralement en langue française ou anglaise.

Il a pour objectif de former des managers responsables et créatifs capables d'exercer dans un monde globalisé grâce à une ouverture intellectuelle à 360° et un sens affirmé de l'engagement.

LES SPÉCIALISATIONS EN ALTERNANCE

13 spécialisations du programme Grande École ICN sont proposées en alternance sur les années M1 et M2.

Rythme : L'alternance est organisée en semaines complètes. Le rythme est variable selon l'année d'étude et la spécialisation choisie. Le deuxième semestre du M2 est à plein temps en entreprise (de janvier à juin). Pour obtenir le calendrier d'une spécialisation, contactez le service apprentissage.

Spécialisations :	Campus :
→ Audit & compliance ●	Nancy
→ Contrôle de gestion ●	Nancy
→ Banque et Services Financiers ●	Nancy
→ Finance d'entreprise ●	Nancy & Paris
→ Marketing et innovation produit ●	Nancy
→ Cultural and creative industries management ●	Paris
→ Luxury and design management ●	Nancy & Paris
→ Management des RH ●	Nancy & Paris
→ Management numérique ●	Paris
→ Management de la Supply Chain et des Achats ●	Nancy
→ International Business Development ●	Nancy
→ Marketing et Ingénierie d'Affaires ●	Nancy & Paris
→ Distribution et e-commerce ●	Nancy

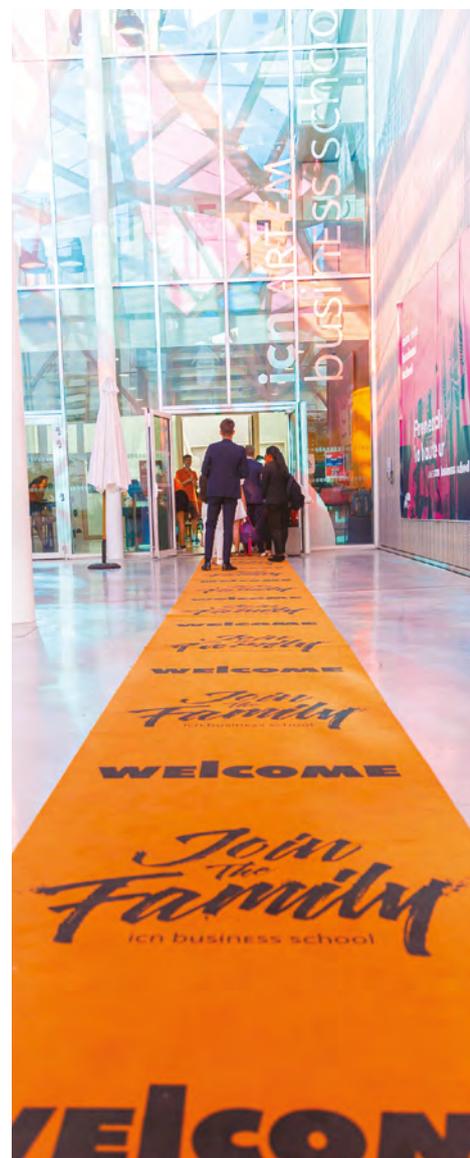
CONTRAT 1 AN EN M2 **CONTRAT 2 AN EN M1/M2**

LES AVANTAGES DU CONTRAT D'APPRENTISSAGE

- ◇ Le coût de la formation est pris en charge par l'OPCO (opérateurs de compétences) de l'entreprise.
- ◇ Une aide financière de 8.000 € est versée aux entreprises qui embauchent des alternants en contrat d'apprentissage (au titre de la 1er année d'exécution du contrat).
- ◇ Un contrat d'apprentissage peut être signé jusqu'à la fin de l'année civile (nous consulter pour connaître la date exacte, qui peut évoluer).
- ◇ Le contrat d'apprentissage bénéficie de certaines exonérations des cotisations salariales et / ou patronales.
- ◇ L'entreprise verse un salaire mensuel à l'apprenti pendant toute la durée du contrat en fonction d'un barème fixé par la loi. Le calcul du salaire de l'apprenti est basé sur le SMIC mensuel brut (1 603,12 euros au 1er janvier 2022) ou du salaire minimum conventionnel de branche (si existant et plus favorable à l'apprenti).
- ◇ L'apprenti est exonéré des frais de scolarité et acquiert une expérience professionnelle.

COMMENT DÉPOSER VOS OFFRES D'APPRENTISSAGE

- Via notre Career Center : http://icn.jobteaser.com/fr/recruiter_account/job_offers
- Par mail : apprentissage@icn-artem.com



CONTACT

Une équipe d'experts se tient à votre disposition pour vous accompagner et vous aider dans la mise en place de votre contrat d'apprentissage.

N'hésitez pas à nous contacter :

Benjamin VANZO

Responsable du développement de l'apprentissage et du CFA ICN

apprentissage@icn-artem.com
03.54.50.25.83

Audit & compliance

M21-YEAR CONTRACT

GENERAL DESCRIPTION

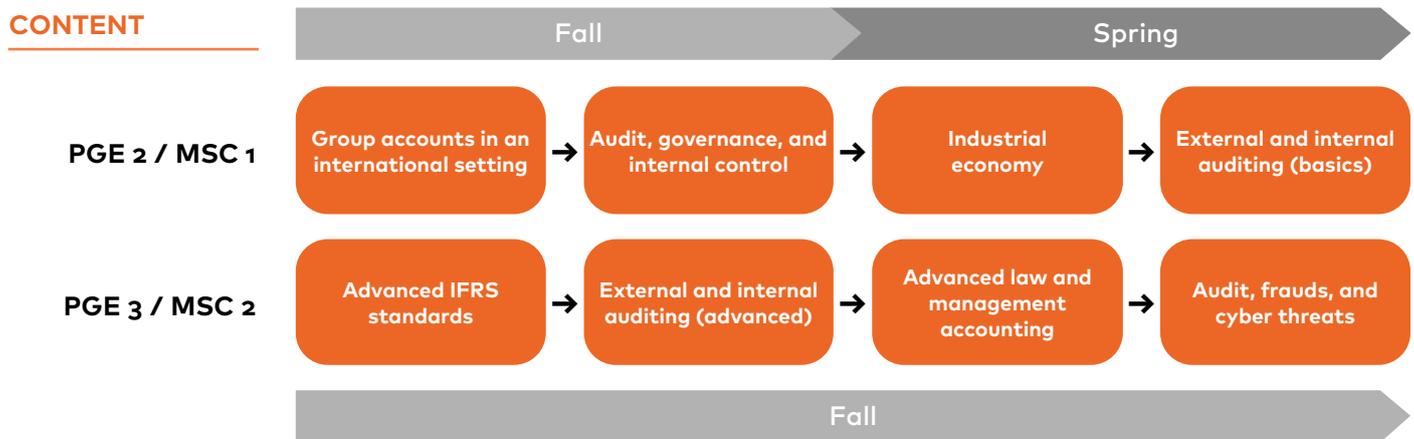
This major looks at both the auditor's traditional role and how this has evolved in an ever-changing environment. It teaches students about international accounting standards in line with the different existing frameworks, as well as about international auditing standards, compliance and professional 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 programs used to illustrate how these are applied in real-life situations. The program draws on case studies as well as professional and academic articles for discussion and analysis. This course prepares students to take on roles as statutory and internal auditors for the Big 4 accounting firms or as internal auditors for major listed companies. Students who complete the course satisfy the compliance requirements to work as auditors in Luxembourg.

HEAD OF SPECIALISATION



Stéphanie THIERY
direction-msc@icn-artem.com

CONTENT



LEARNING 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.

DESCRIPTION OF POSSIBLE ROUTES

Double degree course possible
 → **MSc in Audit & Compliance**

Elective (s) suggested
 → **IRE & Specific Audit Challenge Artem Insight (PGE3)**

PREREQUISITE

Proficiency in financial accounting, managerial accounting, law, statistics among others.

EXAMPLES OF INTERNSHIPS AND TRADES

- 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

CORPORATE PARTNERS

- PWC Luxembourg
- KPMG Luxembourg
- Deloitte Luxembourg
- Deloitte Nancy
- Roquette Paris
- Pomona



Marion Tellechea
 Senior Advisor - PwC Luxembourg

The teaching was of exceptionally high quality and it provided me with in-depth, comprehensive knowledge of the auditor's role. Students on the program 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 program 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.

CONTRÔLE DE GESTION

CONTRAT 1 AN EN M2

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Cette spécialisation a pour objectif de préparer les étudiant(e)s au métier de contrôleur de gestion. Le contrôle de gestion aide la direction et les opérationnels à 'piloter leur performance'. Pour ce faire, il produit de nombreux outils de pilotage (business plans, budgets et suivi budgétaire, tableaux de bords avec indicateurs variés, analyses de rentabilité, suivi de la qualité...) et aide les acteurs à analyser et à améliorer la performance financière et non-financière. Ce métier attractif offre des débouchés dans de multiples secteurs d'activité et est le second des métiers exercés par les diplômés ICN.

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 de suivre, d'analyser et d'améliorer la performance. 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.

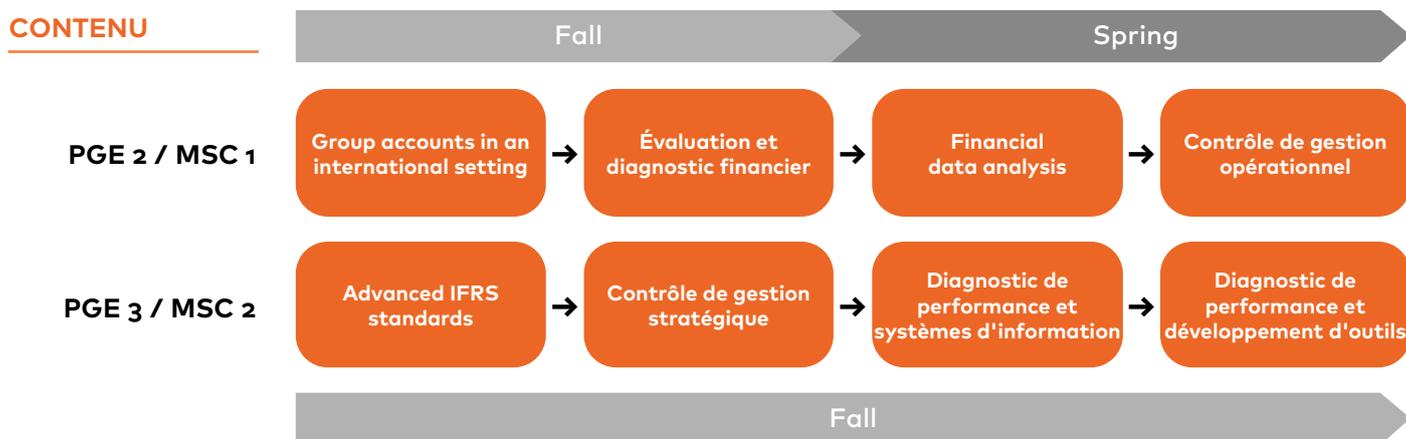
La pédagogie de ce module est orientée par deux idées phares :

RÉFÉRENT DE SPÉCIALITÉ



Yves HABRAN
direction-msc@icn-artem.com

CONTENU



- **Faire comprendre les notions ou outils utilisés par une approche pratique.** Cela se traduit notamment par des liens fréquents à des situations professionnelles et aux cas (pédagogiques mais aussi tirés d'entreprise). Cela se traduit aussi par l'utilisation dans plusieurs modules d'outils informatiques (Excel notamment) pour analyser des situations de gestion et faire des recommandations.

- **Réaliser un mariage entre des exigences académiques et une approche professionnalisante.** En ce qui concerne les exigences académiques, cela signifie que le programme est en partie inspiré de l'unité d'enseignement 3 du DSCG. Des créneaux sont aussi réservés pour que des enseignants/chercheurs, spécialisés sur certains sujets, partagent leur connaissance. En ce qui concerne, l'approche professionnalisante, le choix du contenu a aussi été orienté par les outils les plus utiles en milieu professionnel. D'ailleurs, des interventions en collaboration avec la DFCG (association professionnelle des Directeurs Financiers Contrôleurs de Gestion), pour du partage d'expérience par des professionnels.

DESCRIPTION DES PARCOURS POSSIBLES

Parcours internationaux suggérés : Pas de parcours internationaux particulièrement suggérés. Assurez-vous de bien choisir des modules en rapport avec 'Management Accounting', 'Cost accounting', 'Financial Analysis' et 'Data Analysis' (Excel, Access, Data Mining...).

Parcours double diplômants possibles : MSc Contrôle de Gestion

Electif(s) suggérés :

- Electifs liés à l'analyse financière
- Electifs liés à Excel et à l'analyse de données (VBA, par exemple)

PRÉ-REQUIS

Bons résultats en PGE1 sur : comptabilité financière, analyse financière et analyse des coûts.

EXEMPLES DE STAGES ET MÉTIERS

Hormis le métier de contrôleur de gestion auquel ce module destine les étudiants, il permet aussi de postuler pour des métiers connexes comme :

- Audit externe
- Métiers liés aux directions financières (comptabilité, gestion de trésorerie, reporting comptable et reportings consolidés)

EXEMPLE DE STAGES D'ÉTUDIANT(E) AYANT SUIVI LA SPÉCIALITÉ EN PGE3 EN 2018/2019

- Assistante Contrôleuse de Gestion Cosmétiques – Yves Rocher ;
- Assistante Contrôleuse de Gestion – Sephora ;
- Assistant Contrôleur de Gestion Vente – Dassault Systèmes ;
- Junior Auditrice, Ernst & Young.



Anne Favier
Étudiante 2018/2019

Venant d'un BTS de comptabilité choisir une filière en contrôle de gestion était pour moi logique. Cette spécialisation 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. Il y a aussi une partie basée sur la technique et l'analyse que j'ai très apprécié en PGE3, il s'agissait de cas concret de problèmes d'entreprises sur Excel, cela change des exercices lambda avec un problème ciblé. Nous devons chercher mais nous ne savons 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 !

BANQUE ET SERVICES FINANCIERS

CONTRAT 2 AN EN M1/M2

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

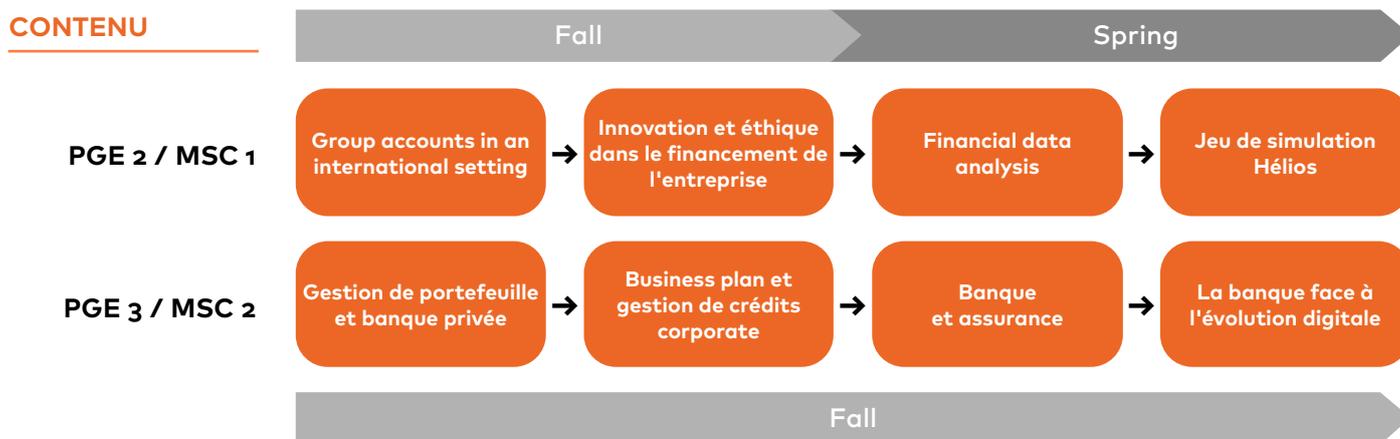
Le digital et les innovations financières ont modifié de façon considérable le business modèle des banques. En complexifiant et accélérant les transactions ces transformations ont contribué à l'émergence de nouveaux acteurs (ex. : Fin Tech, block-chain), concurrençant parfois les banques traditionnelles. Face à cette pression concurrentielle, les établissements ont évolué pour satisfaire une clientèle de plus en plus exigeante et de surcroît, mouvante. Elles ont développé des alliances, partenariats et coopérations ainsi que des stratégies d'internationalisation croissante. Dans un tel contexte, le projet mode s'impose comme un modèle de travail pour envisager les différents scénarii possibles pour la banque de demain. Cette spécialisation a été conçue pour permettre aux apprentis d'appréhender une vision globale et internationale des banques en les formant aux multiples facettes du management du risque opérationnel, de crédit et de liquidité dans un environnement complexe où le client et la rentabilité sont au cœur de toutes les préoccupations. Une sensibilisation à l'impact des technologies et de l'innovation sur l'organisation des entreprises est également proposée.

RÉFÉRENT DE SPÉCIALITÉ



Elisabeth PAULET
direction-msc@icn-artem.com

CONTENU



OBJECTIFS ET APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Cette spécialisation a pour objectif de préparer aux différents métiers que pourront exercer nos étudiants au cours de leur carrière professionnelle : directeur d'agence, retail et gestionnaire de clientèle, gestionnaire de patrimoine et banque privée.

Il s'agit de donner à nos étudiants une agilité intellectuelle et professionnelle pour leur permettre de s'adapter à des postes polyvalents qui pourront varier tout au long de leur carrière.

Un tronc commun finance auquel s'ajoute deux modules de spécialisation sont proposés en première année et quatre plus pointus en deuxième année. Compte tenu du public (apprentis) ont été intégrés sur chacune des années un jeu de simulation à visée professionnelle sur un des métiers spécifiques.

PARCOURS POSSIBLES

Parcours double diplômant possible :
→ **MSc Banque et services financiers**

PARTENARIAT ENTREPRISE

Voici quelques exemples d'entreprises partenaires de l'apprentissage dans cette Spécialisation du Master ICN: la CELCA, le Crédit Agricole, CIC, BPALC, ...

EXEMPLES DE STAGES ET MÉTIERS

Les domaines que couvre cette Spécialisation 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, Gestionnaire de back office, Spécialiste des opérations bancaires, Responsable / animateur d'unité ou d'activité de traitements bancaires.

→ Fonction support

Analyse risques, Contrôleur périodique / permanent, Contrôleur de gestion, Technicien comptabilité / finances, 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.).



Emilien GAUCHIER

Alternant en développement produit et structuration de fonds d'investissement immobilier

Suite à un master 1 en finance d'entreprise j'ai fait le choix de m'orienter vers le MSc Banque et services financiers qui se réalise en alternance. J'ai particulièrement apprécié le juste équilibre qui a été trouvé au sein de cette formation, entre enseignement théorique et mise en application directe de cet enseignement.

La disponibilité des professeurs apporte une réelle valeur ajoutée à la formation, aussi bien pour discuter du cours, que pour traiter de sujet annexes. Mon parcours au sein d'ICN m'a permis de développer des compétences transversales en finance qui m'ont ensuite permis d'évoluer sereinement dans plusieurs établissements financiers. En effet en matière d'employabilité je n'ai pu que me réjouir des portes que m'a ouvertes cette formation, et plus généralement mon cursus à ICN : un stage de L3 en audit financier chez PwC, un premier stage de césure en financement structuré immobilier chez Société Générale CIB, un deuxième stage de césure en fusion-acquisition chez In-Extenso Finance et transmission et enfin un contrat d'alternance en développement produit et structuration de fonds immobiliers chez BNP Paribas Real Estate Investment Management où je suis en charge de la création des nouveaux fonds d'investissements immobiliers, de définir leur stratégie et leur commercialisation auprès des particuliers et des institutionnels.

finance d'ENTREPRISE

CONTRAT
2 AN
EN M1/M2

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

La spécialisation Finance d'entreprise fournit aux étudiants les compétences nécessaires à l'analyse et la gestion financières des entreprises dans un contexte national et international. Elle a été conçue pour répondre aux attentes en termes de compétences des CFO et responsables financiers qui recrutent des jeunes diplômés dans leurs équipes. Le savoir-faire acquis portera sur la gestion des investissements et du risque, l'évaluation de l'entreprise, le montage et la gestion des financements stratégiques, le cash management, la préparation des business plans, la gestion des fusions-acquisitions, l'élaboration des montages financiers, etc.

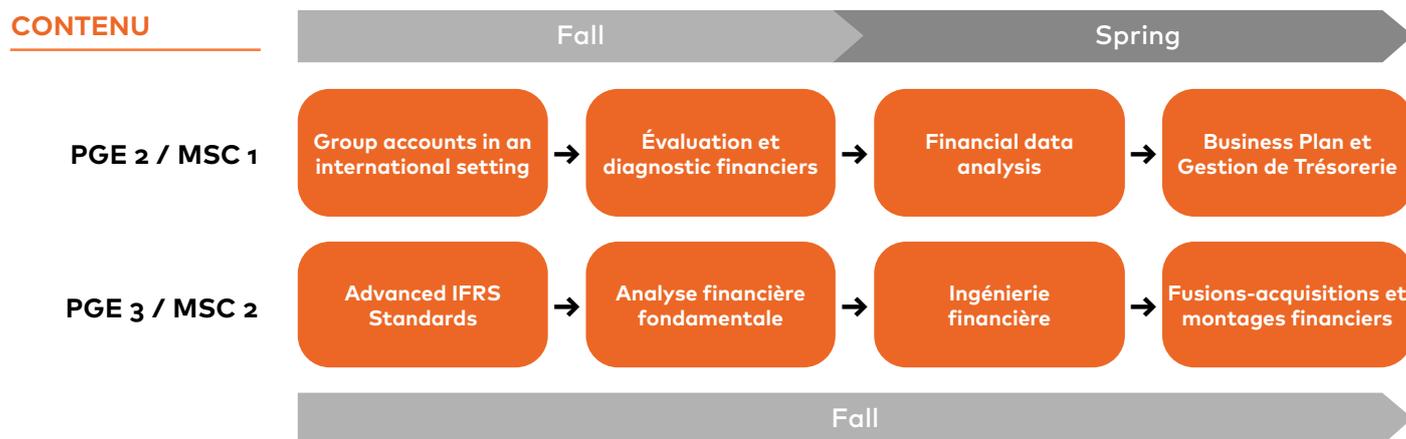
Cette spécialisation prépare les étudiants aux métiers de la direction financière au sein des groupes, des PME, des banques, des organismes financiers et des cabinets de conseil.

RÉFÉRENT DE SPÉCIALITÉ



Aziza GARSAA
direction-msc@icn-artem.com

CONTENU



OBJECTIFS ET APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Les professionnels de la finance d'entreprise consultés lors du design de la spécialisation sont unanimes : un bon financier doit certes avoir de très bonnes connaissances en comptabilité et en finance mais également en droit fiscal et des sociétés. C'est pour cette raison que l'électif « Droit fiscal et des Sociétés » représente un complément indispensable à la spécialisation.

Par ailleurs, et toujours dans une logique de professionnalisation, les cours - notamment ceux du M2- sont ponctués par des interventions de professionnels de la finance d'entreprise.

PARCOURS POSSIBLES

Parcours double diplômant possible :

→ **MSc en Finance d'entreprise**

Electif(s) suggérés :

→ « **préparation à la certification CFA** » et « **Droit fiscal et des Sociétés** ».

PRÉ-REQUIS

Connaissances approfondies en comptabilité / analyse financière / décision de financement et d'investissement, etc

CETTE SPÉCIALISATION PRÉPARE AU MÉTIER DE FINANCIER D'ENTREPRISE DONT LES MISSIONS PRINCIPALES SONT :

- la gestion des risques financiers ;
- la détermination de la durée des financements émis et de la nature des garanties accordées ;
- 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'élaboration des documents et rapports financiers nécessaires à la prise de décision, etc.

EXEMPLES DE STAGES ET MÉTIERS

- Credit manager
- Trésorier
- Analyste financier
- Directeur financier
- Conseiller financier (notamment en Fusions-Acquisitions)
- Etc.



Stéphane Nemès-Lecreff
Finance Manager France, Facelift bbt

Après avoir intégré le Programme Grande Ecole d'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.

MARKETING ET INNOVATION PRODUIT

CONTRAT 1 AN EN M2

RÉFÉRENT DE SPÉCIALITÉ



Douniazed FILALI-BOISSY
direction-msc@icn-artem.com

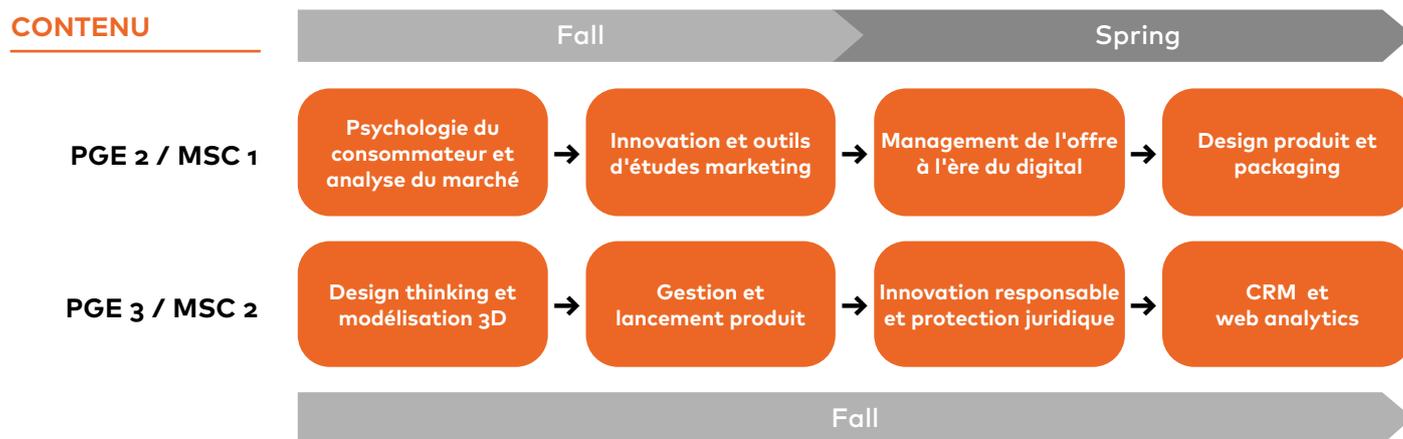
PRÉSENTATION GÉNÉRALE

L'objectif de cette spécialisation est de permettre aux étudiants d'avoir une vue d'ensemble sur le marketing de l'innovation ainsi que sur les outils nécessaires pour dynamiser leur créativité et traduire leurs idées en produits/services.

Avec l'évolution actuelle des marchés et la digitalisation de l'offre, l'entreprise doit faire preuve d'innovation et de réactivité, face à un challenge constant : la réalisation pertinente et l'action avant la concurrence.

La spécialisation MIP vise à apprendre à l'étudiant comment piloter l'ensemble des phases de développement de nouveaux produits/services : stratégie, élaboration de l'innovation à travers le Design Thinking, prototypage de l'innovation, protection juridique, lancement sur le marché, et suivi du client sur les plateformes physiques et digitales.

CONTENU



OBJECTIFS ET APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Le programme de la spécialisation « Marketing et Innovation Produit » a pour objectifs de :

- Favoriser l'émergence des idées et de la créativité en faisant du design un levier stratégique
- Intégrer la méthodologie du « design thinking » dans un projet d'innovation
- Acquérir les techniques marketing nécessaires pour piloter le processus d'innovation dans son ensemble
- Analyser les clients et interpréter les données du marché afin d'en saisir les tendances et les opportunités
- Maîtriser les techniques et outils marketing associés aux différentes phases du lancement de produit
- Protéger et promouvoir l'innovation
- Gérer la relation client sur les plateformes physiques et digitales.

Cette formation vise à approfondir les connaissances des étudiants dans les domaines de l'innovation produit et du design à travers des cours théoriques et des interventions de professionnels autour de sujets tels que l'approche design en entreprise, l'approche sensorielle, l'identité visuelle produit, le design et la mode, l'éco-design, le lancement de nouveaux produits, la protection juridique...etc.

EXEMPLES DE STAGES ET MÉTIERS

- Créateur d'entreprise innovante
- Chef d'entreprise innovante
- Développeur d'affaires
- Responsable de développement commercial
- Manager de projet innovant
- Chef de produit innovant
- Chargé d'études nouveaux produits
- Responsable innovation
- Community Manager
- Manager Online Marketing

PARTENARIAT ENTREPRISE

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 spécialisation. Ils aident les étudiants à mettre en pratique les apprentissages théoriques, en relation étroite avec la réalité professionnelle.

PARCOURS POSSIBLES

Parcours double diplômant possible :
→ **MSc en Marketing et innovation produit**

PRÉ-REQUIS

Bons résultats en PGE1 : fondamentaux du marketing.



Alexandre
étudiant 18-19

Les cours de spécialisation sont très intéressants et je pense qu'ils sont très utiles dans notre formation au sein de l'école. En effet, les notions abordées sont concrètes et adaptées au monde du travail. Je pense pouvoir les mettre toutes en oeuvre durant mon stage de 6 mois à partir de janvier. Les cas des différents modules sont riches en contenus et ils portent sur des entreprises de grande envergure avec de grandes particularités en termes de stratégies et de management. Les intervenants sont pédagogues et efficaces lorsqu'il s'agit de répondre aux interrogations. Les travaux de groupe sont utiles à la spécialisation, car ils permettent de se mettre en situation comme dans nos futurs métiers, en travaillant en groupe et en composant avec les capacités et particularités de chacun. De plus, l'aspect créatif de certains modules fait corps avec l'esprit de l'école et permet de comprendre d'autres mécanismes, moins théoriques et plus réels.

CULTURAL AND CREATIVE INDUSTRIES MANAGEMENT

M1/M2
2-YEARS
CONTRACT

GENERAL DESCRIPTION

Creative Industries Management is in line with the ARTEM alliance, which promotes creativity, the ability to develop original ideas and appreciate cultural diversity. Based on transdisciplinary approach to learning, this Track places significant focus on professional development through personalized study of materials with emphasis on connecting theory and practice. The whole program offers a comprehensive map of the business side of a dynamic and fast growing domain such as the Creative Industries.

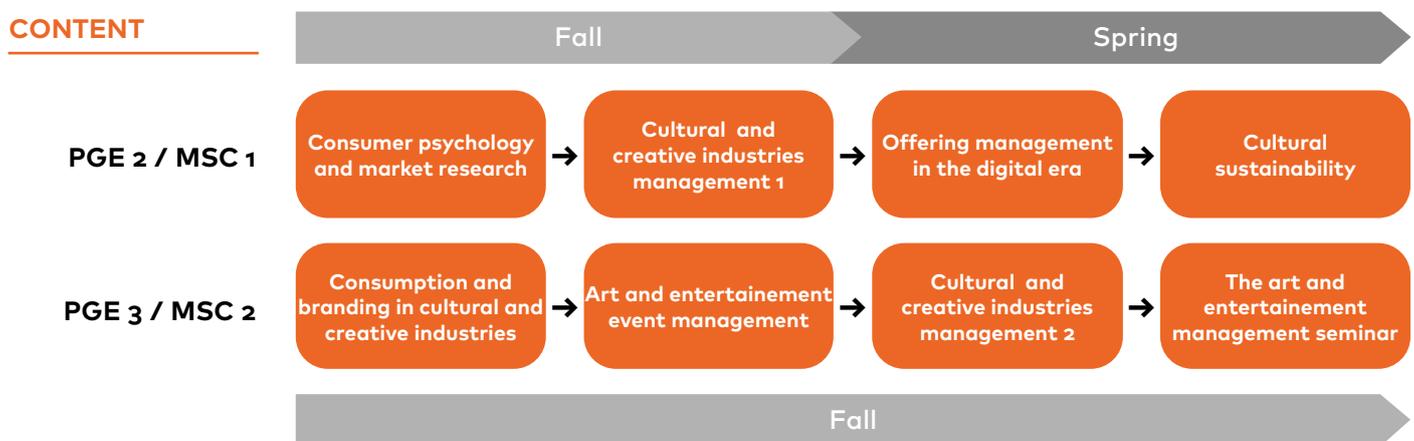
In this major our apprentices will learn the fundamentals and have the possibility to apply skills learned. They will to a broad range of topics including managing creativity and ideations processes, sustainability, creative industries marketing, intellectual property law, human resources management, including project management. Of particular importance is the Creative Industries Management seminar, which is practical in orientation, with teams tackling realistic and real-life projects

HEAD OF SPECIALISATION



Rosella SORIO
direction-msc@icn-artem.com

CONTENT



LEARNING OBJECTIVES

→ **Learning objectives:** Learn to tackle the specific challenges faced by the media and creative industries. Develop a holistic overview of the actual issues that influence these industries. Acquire strong managerial skills.

The media, the cultural industries and the art world are becoming more professional: the track develops the management skills to successfully leading the professionalization of these industries.

→ **Pedagogical Approach:** The track offer a balanced education program between theory and practice. Based on the analysis of concrete cases, the program gives pride of place to experimentation. It also allows you to understand the issues of business creation, and ends with a super synthesis case to put into perspective all the lessons learned. A vocational course that boosts the student's professional development by inviting experts from the arts and cultural sectors in to share their experience.

PREREQUISITE

Good level in marketing courses
English level: medium to good level

POSSIBLES ROUTES

MSc in Cultural and Creative Industries Management

EXAMPLES OF INTERNSHIPS AND TRADES

One of the main goals of this program is to equip you with the appropriate skills and competencies to work in the creative industries. The managerial skills you receive will lead to middle and upper management positions in theatre companies, museums, sport, art galleries, tourist attraction companies and production firms.

EXAMPLES OF TYPICAL POSITION

Entrepreneur / Business Developer / Theatre or Opera House Director / Brand and Marketing Director / Cultural Policy Manager for a museum / Sponsorship Manager for a music festival / Video Game Manager / Cultural or Sport Event Organization Manager

CORPORATE PARTNERS

American Center for Culture and Arts of Paris / Art Work Luxembourg / Auditorium du Louvre / Musée de la Cour d'Or – Metz / Sony Music Entertainment / Nancy Opera House / Nancy Tourist Office / Ensemble Dialogos - Paris / Centre Choréographique National- Ballet de Lorraine



Jeanne PASINI
student 18-19

During my Master 1 and 2 at ICN Business School I chose to follow the specialization Art and Entertainment Management Industry. It is a specialization which offers during these two years an overview of the creative and cultural industries in various sectors such as events, intellectual property rights, communication, marketing or even sponsorship. Cultural diversity is one of the fundamental aspects of this training, because most of the lessons are given by teachers and speakers from foreign countries. In addition, being taught in English, it is also followed by Erasmus students with whom we have to work. There is a freedom and a certain autonomy in the choice of the projects carried out, a constant team work, which allow to have a first approach of the professional reality. Following this specialization brings a range of knowledge of the cultural and creative industries in France and around the world, tools and skills in matters of marketing, communication, organization, strategy and allows everyone to assert within a team their personality and their creativity.

luxury and design MANAGEMENT

CONTRAT
2 AN
EN M1/M2

DESCRIPTION GÉNÉRALE

Cette formation est destinée aux apprentis désireux de faire carrière dans la plupart des secteurs appartenant à l'industrie du luxe (mode et maroquinerie, parfums et cosmétiques, vins et spiritueux, horlogerie et joaillerie, mobilité et hôtellerie), principalement dans les métiers liés au marketing ou touchant à l'expérience client (chef de projet, chargé du développement produit, visual merchandiser, store manager, etc.)

RÉFÉRENT DE SPÉCIALITÉ



Maxime KOROMYSLOV
direction-msc@icn-artem.com

CONTENU



OBJECTIFS ET APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Le but de la formation est de former des cadres polyvalents capables d'intégrer l'industrie du luxe (produits et Services) en ayant une vision à 360°. Créée avec une approche #ArtTechnologyManagement, cette formation vous permettra d'appréhender l'ensemble du processus de création d'un produit : depuis l'idée jusqu'au produit fini, en passant par les étapes de design et de fabrication.

Plus précisément, les élèves auront l'occasion de :

- Développer leurs connaissances des principaux marchés internationaux et secteurs du luxe.
- Comprendre toute la complexité de la filière « luxe », ses acteurs en présence (grands groupes et sous-traitants) et la nécessaire préservation des savoir-faire d'exception propres à cette industrie.
- Être conscients du rôle central de la création et du design dans ce secteur.

La première année de la spécialisation permet d'approfondir les connaissances et d'acquérir des compétences liées à la fonction marketing en entreprise. Une introduction à la spécialisation « luxe » s'effectue à travers les cours de culture « luxe » (Luxury Culture) et les techniques de vente appliquées au luxe (Selling Luxury). Ces derniers préparent les élèves à leur premier stage court en boutique (expérience terrain indispensable pour tout bon marketeur).

Au cours de la seconde année, les élèves découvrent le processus de conception et de fabrication d'un produit de luxe, sa mise sur le marché et la communication. Ils découvriront également les principaux marchés internationaux ainsi que les secteurs du luxe les plus importants (mode et maroquinerie, parfums et cosmétiques, vins et spiritueux, horlogerie et joaillerie, mobilité et hôtellerie). A noter que la dernière année a un semestre additionnel de cours (format CGE).

PARCOURS POSSIBLES

Double degree course possible :

→ MSc in Luxury and Design management

Elective (s) suggested :

→ **Tous les modules liés au design graphique sont fortement recommandés (In Design, Photoshop) ;**

→ **Atelier « Luxe, Design et Créativité » à Nancy (format classique)**

PRÉ-REQUIS

Une véritable motivation pour le luxe et un vrai projet professionnel.



Constance MARTEL
Diplômée 2017

Grace au MSc in Luxury and Design Management, j'ai eu l'opportunité de concrétiser ma passion pour la maroquinerie en réalisant ma période entreprise au sein de la Maison Louis Vuitton. La spécialisation apportée par le MSc a été un réel facteur de sélection pour la Maison tout comme mes expériences à l'étranger. Cela m'a permis de faire mes preuves et de pérenniser tous ces efforts puisque je suis dorénavant Chef de Projet Maroquinerie sur le Défilé Homme sous la direction de Virgil Abloh, un métier passionnant, au cœur de la Mode et du Luxe

EXEMPLES DE STAGES ET MÉTIERS

- Chef de produit,
- chargé du développement produit,
- chef de projet,
- chargé de mission qualité/SAV,
- coordinateur style,
- responsable relations clients,
- CRM Manager,
- manager des ventes / de boutique,
- coordinateur retail,
- visual merchandiser,
- acheteur,
- responsable de communication,
- chargé de recrutement,
- consultant spécialisé dans le luxe.

PARTENARIAT ENTREPRISE

Louis Vuitton / Chanel / Cartier / Montblanc / ST Dupont / Diptyque / Swarovski / Baccarat / Daum / Le Plaza Athénée / Cristal Saint-Louis / Vaucher / Parmigiani / Le Mandarin Oriental (palace) / ...



MANAGEMENT des RESSOURCES HUMAINES

CONTRAT
2 AN
EN M1/M2

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Les nouveaux modes d'organisation du travail 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 sont confrontés à des problèmes mal définis ou peu structurés qui demandent à être traités en urgence. La résolution de problèmes organisationnels et humains nécessite d'appréhender la situation réelle (type de problème, conditions, objectifs), ainsi que de concevoir une solution en utilisant des ressources sociales et techniques. La fonction RH participe à la mise en oeuvre 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 DRH contribue à la performance de l'organisation en jouant un rôle de « business partner » et de garant des valeurs du développement durable.

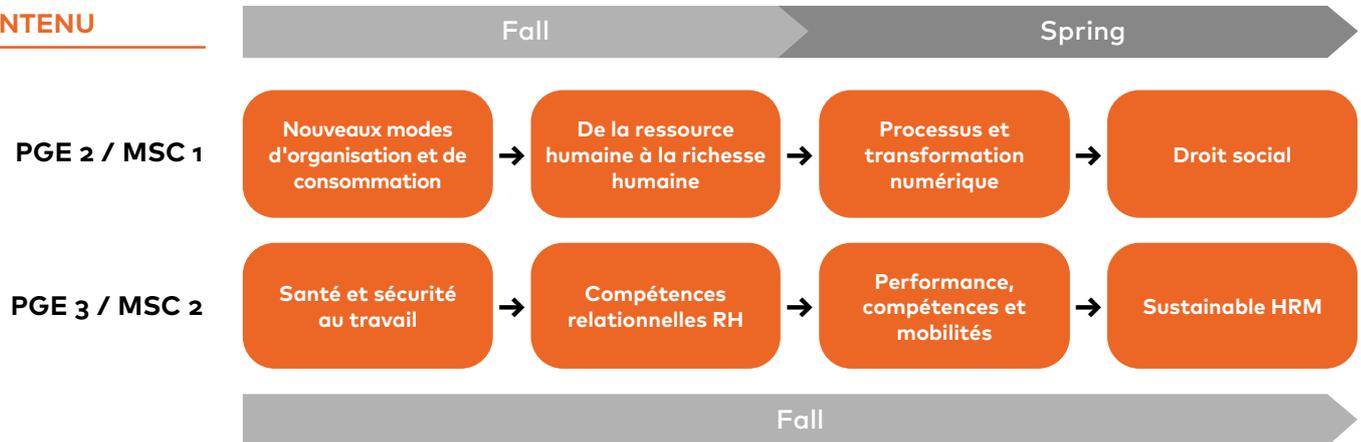
Dans ce MSc, l'accent est mis non seulement sur l'acquisition des compétences techniques RH incontournables mais aussi sur le développement des compétences relationnelles, socio-psychologiques et systémiques, qui sont essentielles pour tout responsable RH. Le programme se construit autour de votre projet professionnel individuel : à travers vos stages en RH ou mission d'alternance, vos choix d'atelier ARTEM et thématique du mémoire de fin d'études, des discussions avec vos pairs en classe et dans le cadre des travaux de groupe, ainsi qu'avec vos professeur.e.s et conférencier.e.s invité.e.s. Ce MSc préparera les étudiants à des emplois dans n'importe quel pays qui nécessitent une vision multidisciplinaire de l'organisation, tels que l'audit, le conseil, la gestion de projet, la gestion des connaissances et, bien entendu, le vaste domaine de la gestion des ressources humaines.

RÉFÉRENT DE SPÉCIALITÉ



Axelle LUTZ
direction-msc@icn-artem.com

CONTENU



OBJECTIFS D'APPRENTISSAGE

- Ce programme vise à former 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 oeuvre ces actions à travers un management responsable des ressources humaines et des processus.
 - Accompagner les parcours et les mobilités interne et externe, individuels et collectifs, dans une perspective de croissance mutuelle.

PARCOURS POSSIBLES

- Double diplôme possible : **MSc Management des ressources humaines**
- Ateliers ARTEM suggérés : **Design Thinking for Sustainable Change (ENG) / Le manager créatif (FR/ENG) / Tout atelier ARTEM qui correspond à votre projet développement personnel /professionnel**



Noémie PLAISANCE

Consultant RH / Spécialiste en acquisition de talents au Luxembourg

Le Master MRH m'a séduit de par la diversité des sujets abordés qui sont vraiment intéressantes et m'aident aujourd'hui à faire face au monde professionnel. En tant que recruteur, je comprends parfaitement l'importance des compétences relationnelles dans ma vie quotidienne, car je sais que le candidat ne se résume pas à son CV. Grâce à ce parcours, je peux comprendre le lien entre la stratégie et la gestion des talents, ce qui est essentiel pour progresser en tant que professionnel des RH.

EXEMPLES DE MISSIONS EN ENTREPRISES ET MÉTIERS

Responsable recrutement / Campus-manager / Responsable juridique et social / HR data analyst / Responsable administratif / Responsable formation / Formateur / Chargé de paie / Responsable développement RH / Consultant / Chasseur de tête / Responsable Diversité (RSE) / Responsable relations sociales / Auditeur social / Communication RH et spécialiste marque employeur / Chief Happiness Officer / Responsable des partenariats associatifs

ENTREPRISES ET ASSOCIATIONS PARTENAIRES

ANDRH Nord / Centre d'Energie Atomique / Ecole du Coaching ICN / EST'elles Executive / FACE / Fidal / Headway / Jeune Chambre Economique / LinkedIn / Malakoff / Manpower / la Marine / Menway / Opéra Metz Métropole / Nestlé / Now / Fédération Nationale des Sapeurs-Pompiers / Steelcase / Talent Reveal

MANAGEMENT NUMÉRIQUE

CONTRAT 2 AN EN M1/M2

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

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.

RÉFÉRENT DE SPÉCIALITÉ

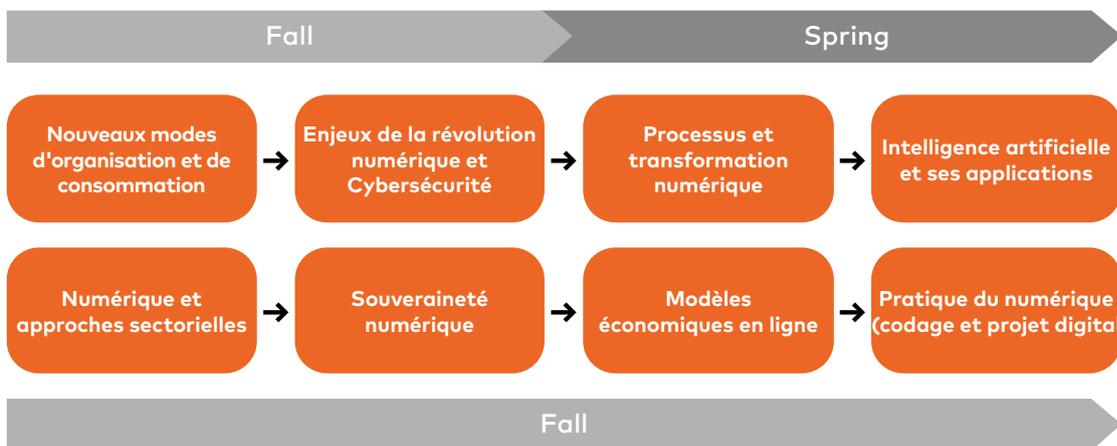


Dominique ROUX
direction-msc@icn-
artem.com

OBJECTIFS ET APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Les objectifs de cette formation sont de former des spécialistes du numérique face à la transformation des entreprises. Tout manager doit avoir à présent de sérieuses connaissances dans le numérique quel que soit le secteur dans lequel il évolue ou les fonctions qu'il occupe. L'enseignement est dispensé à la fois par des professionnels et des universitaires, cette mixité du corps enseignant permet d'aborder l'ensemble des questions de la gestion moderne.

CONTENU



Théo Hanser
Consultant en transformation digitale PwC Luxembourg

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.

EXEMPLES DE STAGES ET MÉTIERS

Les métiers et les stages proposés sont divers et variés. Ils concernent toutes les spécialités du numérique : Community manager, Marketing numérique, Responsable e-CRM, Risk managers, Data scientist, Web designer, Chief data officer.

PARTENARIAT ENTREPRISE

Différentes entreprises participent à ce programme en proposant des stages ou des enseignants : 3cent60degrésFahrenheit, Birds, PwC Luxembourg, Youtube, Ces Las vegas Forum, Mairie de Courbevoie, Enedis, Publicis Technology.

Activités déjà touchées par le Big Data :

- Le marketing.
- Le commerce.
- L'énergie.
- Le recrutement.
- L'information.
- La sécurité.
- Les transports.
- La banque.
- Les assurances.
- La santé.

MANAGEMENT DE LA supply chain ET DES ACHATS

CONTRAT 2 AN EN M1/M2

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Dans un monde où la pression concurrentielle est en augmentation permanente, les entreprises deviennent de plus en plus complexes et internationales. Pour parvenir à rester compétitives, elles doivent innover mais aussi développer de nombreuses alliances, des partenariats ou des coopérations avec une multitude d'acteurs (industriels, distributeurs, prestataires de services logistiques, etc.). Les firmes font face à une internationalisation croissante de leurs flux d'échanges, ainsi qu'à l'évolution rapide des technologies permettant de piloter ces mêmes flux. Dans un tel contexte, le mode projet s'impose également comme une modalité de fonctionnement.

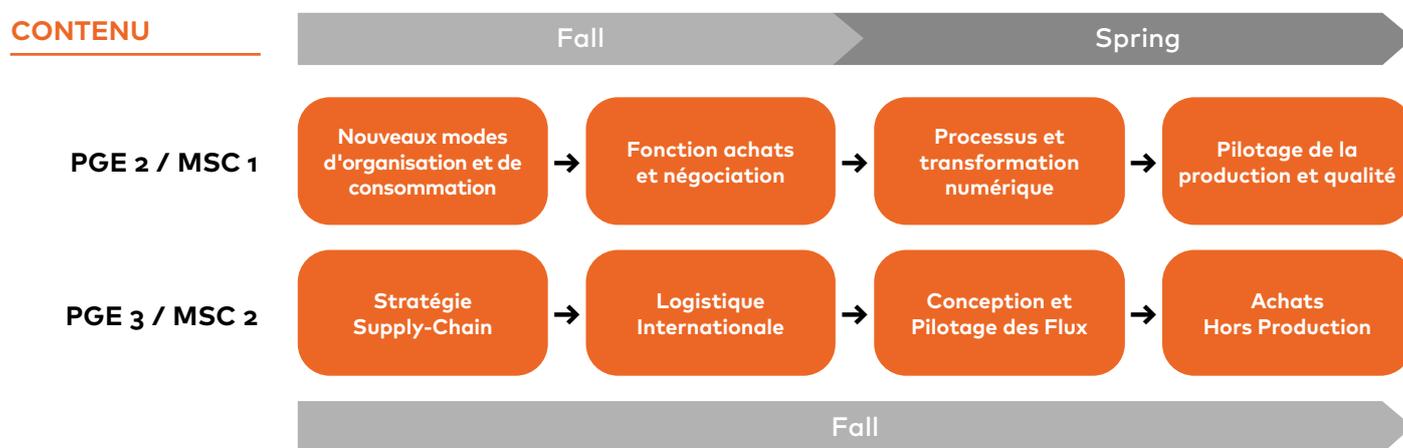
Cette spécialisation a été conçue pour vous permettre d'appréhender une vision globale et internationale des entreprises en vous formant aux multiples facettes du management logistique, du transport mais aussi des achats et en vous préparant au management de processus complexes (relations clients/fournisseurs, processus de production, de services, de distribution). Une sensibilisation à l'impact du digital sur l'organisation des entreprises est également proposée.

RÉFÉRENT DE SPÉCIALITÉ



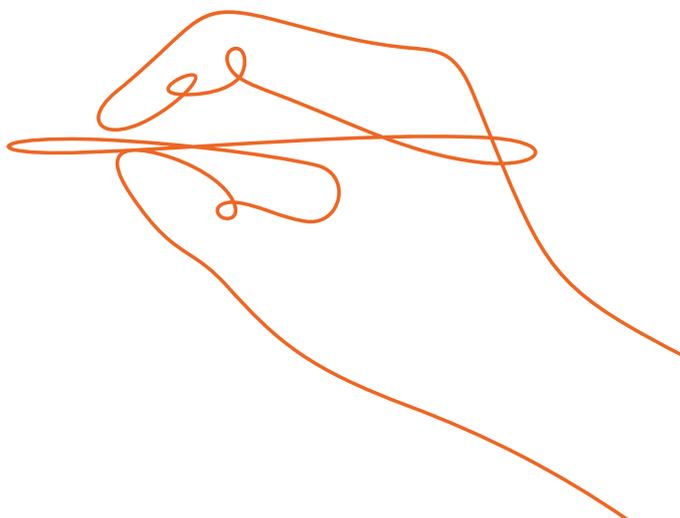
Thierry HOUÉ
direction-msc@icn-artem.com

CONTENU



OBJECTIFS ET APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Cette spécialisation en alternance se déroule uniquement sur le campus de Nancy en statut étudiant ou en apprentissage. L'apprenti est exonéré des frais de scolarité et l'entreprise lui verse un salaire mensuel pendant toute la durée du contrat en fonction d'un barème fixé par la loi. Au second semestre de la 3ème année, un stage à l'étranger est possible (à prévoir impérativement avec l'entreprise au moment de la signature du contrat pour les apprentis). Des missions ponctuelles à l'international au sein d'une filiale ou chez un partenaire de l'entreprise d'accueil sont tout à fait envisageables également. L'alternance est de type 1 semaine à l'école / 3 semaines en entreprise en 2ème année ainsi qu'au 1er semestre de la 3ème année. A partir du second semestre de la 3ème année, l'étudiant se retrouve en immersion quasi-complète en entreprise jusqu'à la fin de son contrat d'apprentissage (statut apprenti) ou de son stage (statut étudiant).





PARCOURS POSSIBLES

Electif « métier » possible (selon ouverture en PGE 2) :

→ **Marketing achats et relations fournisseurs ou Achat durables.**

Parcours double diplômants possibles :

→ **MSc en Management de la supply chain et des achats**

Une certification en 3ème année :

Un électif est proposé aux étudiants et apprentis de cette spécialisation en 3ème année. Il s'agit du Certificat d'Aptitude Théorique à l'Évaluation de la Performance Logistique mention Junior. Cette certification reconnue par les professionnels de la logistique et du transport est délivrée par France Supply Chain (by ASLOG). Elle valide et confirme des compétences dans le domaine de la conduite d'un audit logistique global. Elle se déroule à ICN sur le campus de Nancy.

EXEMPLES DE STAGES ET MÉTIERS

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

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

De plus, les débouchés existent dans vraiment tous les 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.

EXEMPLES D'ENTREPRISES

Air France / IKEA / Thiriet / Channel / Alstom / Thales / Essilor / Auchan / Renault / Stellantis / La Poste / Saint-Gobain / Rehau / Viessmann / SNCF / CHU de Dijon / Carrefour / Total / British American Tobacco...



Victoria LEQUIN

Diplômée en 2018.

Etant 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. La formule de l'alternance 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. Pour ma part, à la fin de mon alternance, Renault m'a proposé de m'embaucher. Aujourd'hui, je suis Chef de Projet au sein de la Direction Stratégique et Ingénierie Logistique Après-ventes et j'ai beaucoup d'opportunités d'évolution. Je constate à ce jour que les enseignements tirés de mon master ainsi que mon expérience professionnelle m'ont clairement distingué de mes camarades dans le cadre des entretiens mais également dans ma vie professionnelle. Je suis davantage autonome, proactive et réactive, responsable de mes actes et ambitieuse que si je n'avais pas suivi ce parcours au sein d'ICN

INTERNATIONAL business development

M2 1-YEAR CONTRACT

GENERAL DESCRIPTION

International Business Development aims to develop advanced knowledge and training for managers in a global environment. Therefore, it heavily emphasizes knowledge and understanding about strategies, operations, and business management of international firms.

HEAD OF SPECIALISATION



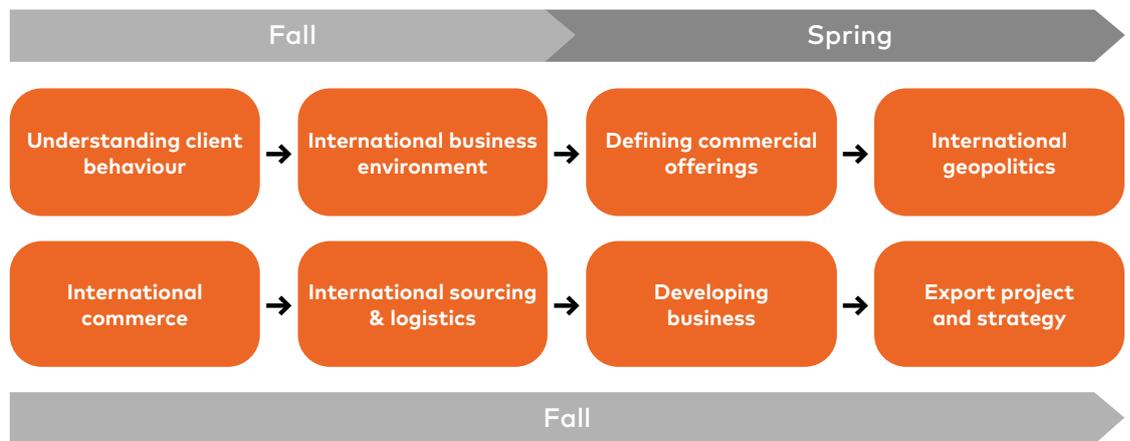
Christophe STALLA-BOURDILLON
direction-msc@icn-artem.com

LEARNING OBJECTIVES

This specialization is a combination of theoretical (knowledge) and practical (discussion and case studies) learning contents.

This forms also a preparation for the Msc in International Business Development : widen the points of view onto international business life, and acquire basic elements which will be prolonged and reinforced during the Msc.

CONTENT



The main objectives are:

- Understanding cultural differences in order to acquire international negotiation skills
- Acquiring knowledge about the development of international trade & projects
- Understanding the European business environment and international trade techniques
- Discovering and understanding opportunities in the European & emerging countries
- Each module is divided into two parts, dedicated to one of the aspects of the module.
- International Geopolitics provides information & training about geopolitics ("macro" approach) and the Greater Region ("micro" approach)
- International Business Environment aims to introduce students to the specificities of European and Non-European environment for companies
- International Commerce provides information about international marketing and business negotiation.

EXAMPLES OF INTERSHIPS AND TRADES

- Export manager
- Export area manager
- Foreign brand manager
- International negotiator
- Entrepreneur

CORPORATE PARTNERS

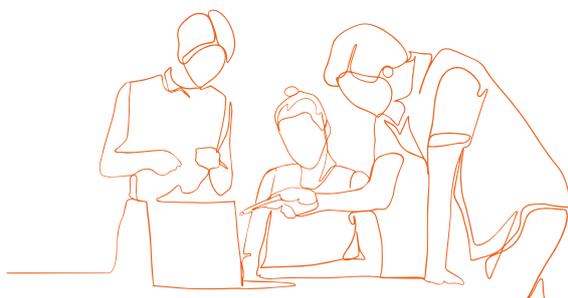
Partnership with Club des Exportateurs de Lorraine : association of exporting companies in Lorraine.

PREREQUISITE

A strong interest toward an international career.
 English proficiency.

POSSIBLES ROUTES

MSc in International Business Development



Amandine Dabrowski
 student

Le parcours IBD a été pour moi une année très riche en découvertes et en apprentissage notamment grâce à l'expérience unique ainsi que la qualité de chaque enseignement suivi. Cette spécialisation m'a davantage ouvert les yeux sur le commerce international et la compréhension des différences culturelles dont l'impact ne doit pas être sous-estimé dans les négociations commerciales entre pays

MARKETING ET INGÉNIERIE DES AFFAIRES

CONTRAT
2 AN
EN M1/M2

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

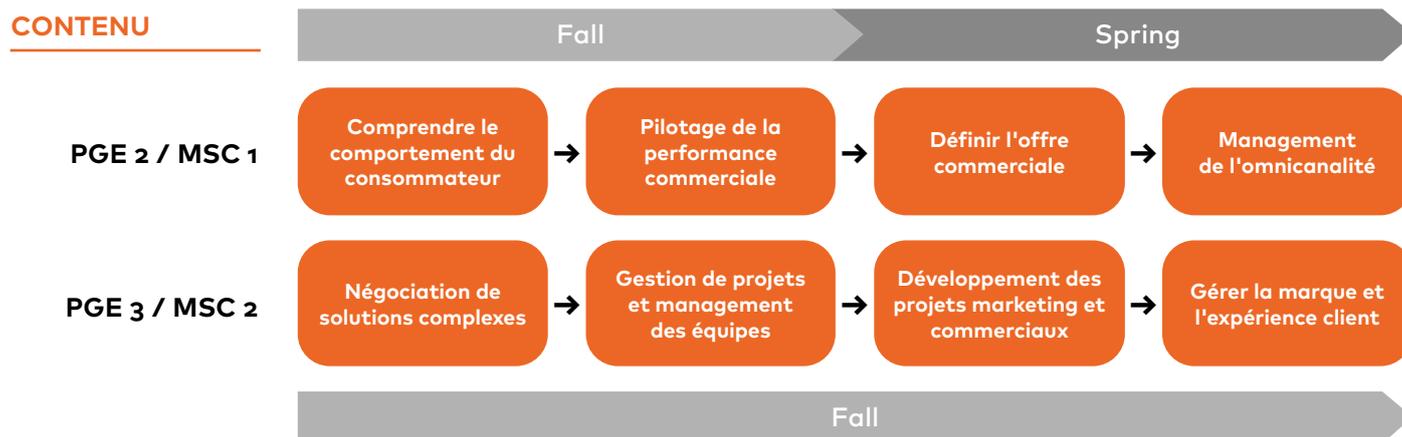
La formation s'adresse à des étudiants voulant développer des compétences professionnelles au sein d'une entreprise tout en spécialisant leurs connaissances par un programme dédié à : la gestion de projet et le management des équipes, le marketing B to B et le digital, la négociation de solution client complexe et le développement des affaires.

RÉFÉRENT DE SPÉCIALITÉ



Olivier BRAUN
direction-msc@icn-artem.com

CONTENU



OBJECTIFS ET APPROCHE PÉDAGOGIQUE

L'objectif est de former des étudiants menant à la gestion de projet en marketing et en commerce. Le développement des affaires est la conséquence des décisions marketing et des adaptations de l'offre intégrant à la fois les attentes des clients et les impératifs internes.

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 de spécialisation dédiés. La première année d'étude facilite l'intégration des connaissances indispensables aux métiers visés par cette spécialisation : La gestion des réseaux de distribution, les règles de droit, le marketing et la mise en oeuvre d'objectifs. La deuxième année est dédiée à la professionnalisation des étudiants dans le domaine de la gestion des projets, de la négociation des solutions client, et du développement des affaires dans un environnement international.

La pédagogie allie l'acquisition de connaissances techniques et pratiques (hard skills) et le développement des comportements professionnels (soft skills)

EXEMPLES DE STAGES ET MÉTIERS

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

Coeur 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 en marketing

Métiers accessibles :
 → Chef : des ventes, de secteur, de produits
 → Responsable grand compte, ou Key account Manager
 → Chef de projet
 → Chef de produit
 → Product Manager
 → Responsable de centre de profit



Enzo DIDI
Étudiant

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).*

PRÉ-REQUIS

Connaissances en :
 Marketing / Management des équipes / Techniques de ventes / Communication

PARCOURS POSSIBLES

MSc en Marketing et Ingénierie d'affaires

distribution ET E-COMMERCE

CONTRAT
1 AN
EN M2

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

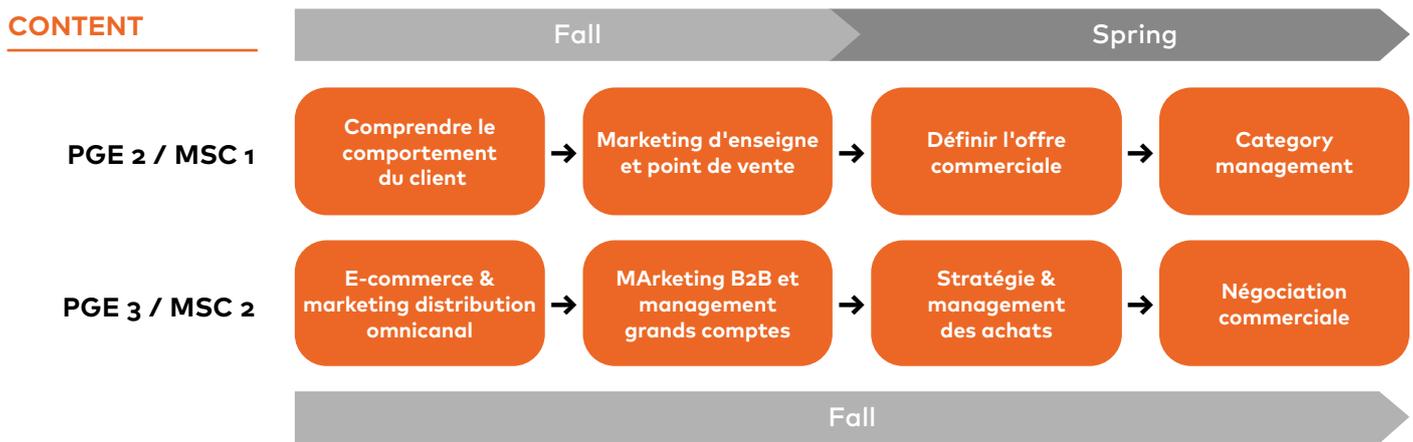
L'objectif de cette spécialisation est de préparer de jeunes managers aux métiers du marketing et de la vente pour les marchés des particuliers (B2C) et des entreprises (B2B) dans le domaine des produits de grande consommation, des biens d'équipement, des services ou des projets.

RÉFÉRENT DE SPÉCIALITÉ



Michel MAKIELA
direction-msc@icn-artem.com

CONTENT



OBJECTIFS ET APPROCHE PÉDAGOGIQUE

La première année se concentre sur la commercialisation des PGC (produits de grande consommation) au marché des particuliers à travers les réseaux de distribution de type GSA/GSS avec 2 volets :

- Le marketing d'enseigne et le management d'un point de vente avec un approfondissement du marketing spécifique à la distribution et une mise en oeuvre à travers un projet réel en magasin proposé par notre partenaire Auchan.
- - Le category management et le management de produits opérés au sein des grands industriels fournisseurs de la grande distribution à travers leur portefeuille de marques.

Les étudiants peuvent ainsi réaliser un ou 2 stage(s) pendant leur année expérience :

- Assistant commercial au sein d'une marque
- Assistant category manager
- Assistant chef de produits

La deuxième année de la spécialisation adresse tous les secteurs d'activités en développant les aspects :

- E-commerce & Marketing distribution omnicanal avec une réflexion sur le point de vente du futur
- Management des achats pour optimiser ses relations fournisseurs
- Marketing B2B et management des grands comptes (comptes clés) pour développer des partenariats source de création de valeur à travers des Business Models innovants
- Négociation commerciale & Business Development



PARCOURS POSSIBLES

Parcours double diplômant possible :

MSc en distribution et e-commerce

Electif suggéré :

**Atelier ARTEM "Marketing d'enseigne & innovation commerciale"
en partenariat avec l'enseigne Cora**



Morgane Collin

Chef de projet e-commerce MAKE UP FOR EVER

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 Auchan 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 développer, 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.

EXEMPLES DE STAGES ET MÉTIERS

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

Métiers dans les entreprises de l'industrie ou des services :

- Ingénieur commercial
- Responsable de grands comptes
- Responsable de marché
- Directeur de filiale commerciale

Métiers chez les industriels fournisseurs de la grande distribution :

- Chef de secteur
- Chef de produit
- Category manager

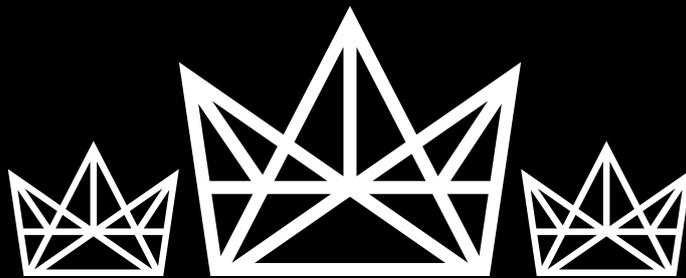
Métiers dans les enseignes de la grande distribution et/ou de la vente en ligne :

- Chef de rayon/Manager de département/ Directeur de magasin
- Acheteur (centrale d'achat)
- Responsable fidélisation & relation clients
- Responsable e-commerce

PARTENARIAT ENTREPRISES

Enseignes : Auchan, Cora, Decathlon, Ikea, Lidl, Leroy Merlin, Boulanger, Pomona
Marques : Savencia, Carte noire, Ferrero, Kronenbourg, Lactalis, Nestlé
Industries : Hilti, Lohmann & Rauscher, Mitsubishi Electric, Valeo
Services : Altran, La Poste, Mobivia, Olinn
Finance, Solocal, Sony Music, Worldline





ICN BUSINESS SCHOOL

TRIPLE ACCRÉDITÉE



**ICN CREACTIVE
BUSINESS SCHOOL**

PARIS • NANCY • BERLIN



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

~
LEWIS CARROLL

CONTACT

SERVICE APPRENTISSAGE

03.54.50.25.83

apprentissage@icn-artem.com

ICN Business School
86 rue du Sergent Blandan
54000 Nancy

Plus d'informations sur icn-artem.com



PEFC 10-31-1404 / Promouvoir la gestion durable de la forêt / pefc-france.org

