



PARIS
NANCY
BERLIN

RECRUTEZ NOS TALENTS !



2024



L'ÉCOLE EN **QUELQUES CHIFFRES**

3 300

Étudiants dont
38% d'étrangers

3

Campus : Nancy,
Paris La Défense
& Berlin

+ de **23 000**

Lauréats

Près de **130**

Universités
partenaires
dans le monde

40

Associations
étudiantes

150

Entreprises
partenaires

+ de **110**

Membres
du personnel
administratif

82

Professeurs
permanents,
96% docteurs et
40% diplômés
d'une université
étrangère

10

Bureaux de
représentation à
l'étranger :
Chine, Russie,
Sénégal, Inde,
Afrique du Nord,
Afrique subsaharienne,
Amérique Latine,
Taiwan, Vietnam
& Moyen-Orient.

RECRUTEZ ET BOOSTEZ VOTRE MARQUE EMPLOYEUR !

Stagiaires, apprentis, jeunes diplômés... ICN vous permet d'accéder à un vivier de futurs collaborateurs **agiles et créatifs grâce à une **pédagogie innovante** !**



Présentation de votre entreprise et de vos métiers auprès de nos étudiants :

- Interventions en cours
- Participation à nos événements en présentiel et virtuels dédiés au recrutement
- Emplacement privilégié sur nos 2 forums annuels en présentiel stages, apprentissage et emploi
- Intervention dans nos tables rondes métiers
- Participation à nos soirées simulations d'entretien
- Accès à notre career center : CV-thèque et espace privilégié dans la rubrique partenaires pour une meilleure visibilité
- Accompagnement de vos besoins en recrutement par des actions de sourcing ciblées
- Organisation d'évènements de recrutement à la carte



Lucie Defossez

Responsable des relations écoles
HeadMind Partner

HeadMind Partner 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. Headmind Partner 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.

**#attractivité #talents #promotion
#expérience #recrutement #apprentissage**

Pour en savoir plus :
icn-artem.com/recruter





PLUS D'INFORMATION SUR NOS DIPLÔMES & SPÉCIALISATIONS

ICN Bachelor en Management (Nancy & Paris)

APPRENTISSAGE

Code RNCP : 37689

Code Diplôme : 26531204

Le programme permet d'acquérir les fondamentaux de la gestion (économie, droit, informatique, comptabilité, management...), les principales techniques de vente, de communication et de marketing, ainsi qu'une solide formation en culture générale.

Spécialisations du programme Bachelor en Management en rythme alterné* (2 jours école (mardi et mercredi) et 3 jours en entreprise) :

SPÉCIALISATIONS	CAMPUS
→ Affaires internationales	Nancy
→ Banque et assurance	Nancy - Paris
→ Communication commerciale	Nancy
→ Management du luxe	Paris
→ Marketing de l'innovation	Paris

MSc

APPRENTISSAGE

Code RNCP : 37475

Code Diplôme : 16031007

Les programmes MSc (Master of Science), reconnus par l'Etat au Titre RNCP 7 / DESSMI (Diplôme d'études supérieures spécialisées en management par l'innovation), sont des formations qui permettent aux étudiants de se spécialiser dans un domaine précis.

ICN propose une gamme de MSc dans les domaines de la finance, du marketing, du management et du business development.



(*) Stage de fin d'études : 6 mois en entreprises pour les étudiants qui ne sont pas sous contrat d'apprentissage.

Programme ICN Grande École – Master in Management (Nancy, Paris & Berlin)

APPRENTISSAGE

Code RNCP : 34820

Code Diplôme : 16531002

Ce diplôme propose une formation en management avec une forte dimension internationale, et peut être suivi intégralement en langue française ou anglaise.

Spécialisations du Programme Grande École et MSc ICN

SPÉCIALISATIONS	CAMPUS DE NANCY		CAMPUS DE PARIS	
	PGE classique & alterné	MSc rythme alterné exclusivement	PGE classique & alterné	MSc rythme classique & alterné
→ Audit and compliance	Anglais	Anglais		
→ Contrôle de gestion	Français	Français		
→ Banque et gestion de patrimoine	Français	Français		
→ Finance d'entreprise	Français	Français	Français	Français
→ Corporate Finance			Anglais	Anglais
→ Marketing et innovation produit	Français	Français		
→ Marketing and Product Innovation			Anglais	Anglais
→ Luxury et Design Management			Français	Français
→ Luxury & Design Management	Anglais	Anglais	Anglais	Anglais
→ Marketing digital			Français	Français
→ Stratégie marketing et développement commercial	Français		Français	Français
→ International Business Development	Anglais	Anglais	Anglais	Anglais
→ Cultural and Creative Industries Management			Anglais	
→ Management de la Supply Chain et des achats	Français	Français		
→ Supply Chain Management & Purchasing			Anglais	Anglais
→ Management des Ressources Humaines et innovations sociales	Français	Français	Français	Français

Toutes ces spécialisations sont accessibles :

POUR LES ÉTUDIANTS DU PROGRAMME GRANDE ÉCOLE

- En rythme alterné permettant la mise en place de contrats d'apprentissage ou de stages alternés
- En rythme classique (temps plein en formation suivi d'une période de stage)

POUR LES ÉTUDIANTS DES MSc

- En rythme alterné uniquement pour le campus de Nancy
- En rythme classique et alterné pour le campus de Paris

Pour toute information complémentaire sur ces diplômes (accessibilité, statistiques, etc...), rendez-vous sur notre site internet : <https://www.icn-artem.com/etudiants/programmes/>

BACHELOR EN MANAGEMENT

3^{ème} année en apprentissage ou en stage

 Nancy & Paris

Le Bachelor en Management
est un programme

**VISÉ BAC+3
GRADE DE LICENCE**



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 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

- 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 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

- 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 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

- 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 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

- 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.

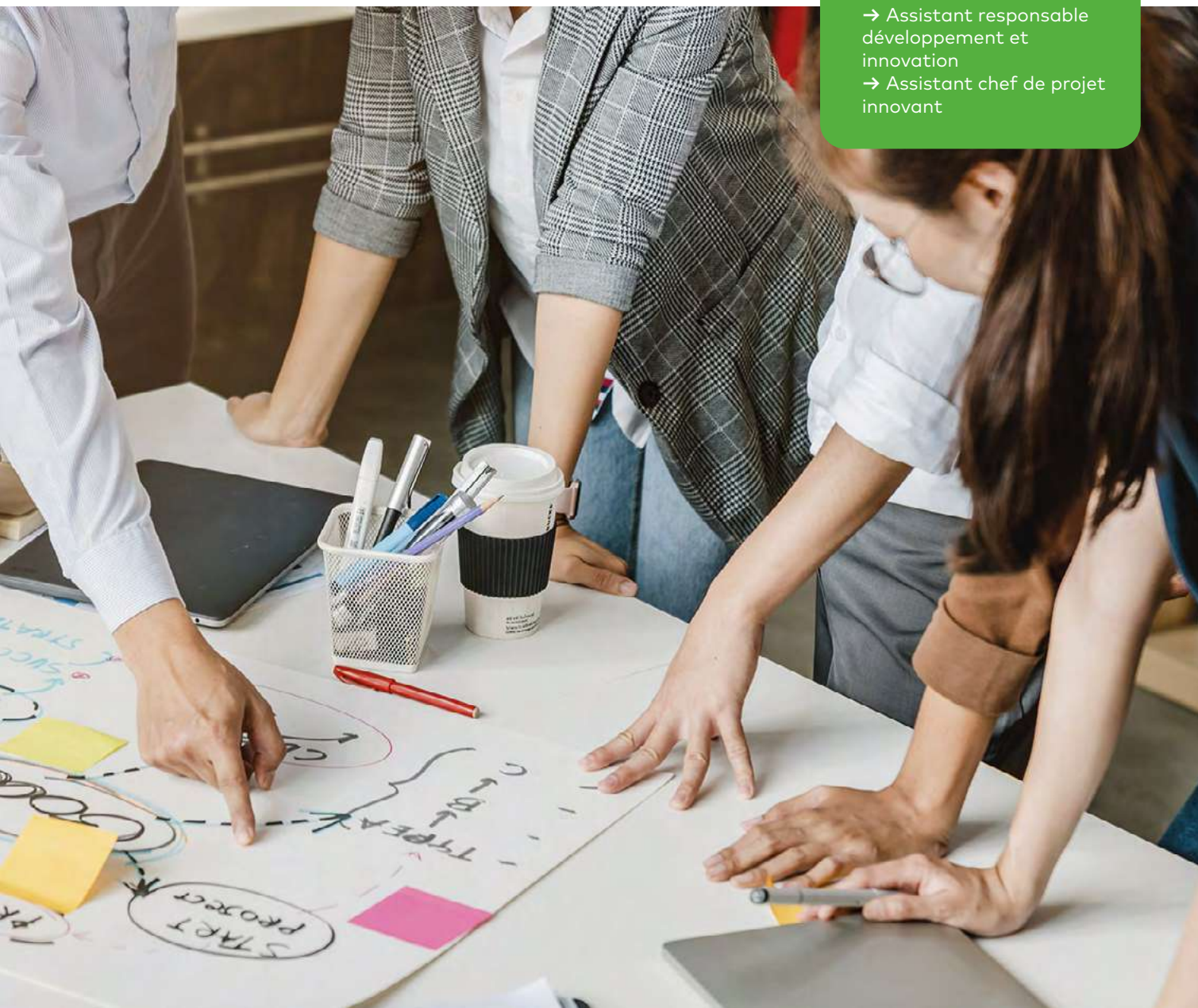
NATURE DES MISSIONS

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





Maxime FAVE CAILLE
Responsable Clientèle - Crédit Libra

Pourquoi vous avez recruté un apprenti Bachelor ICN ?

Léonardo NALLBANI est le second Bachelor (Lisa Méline nous a fait le plaisir de sa présence les 2 années antérieures) à intégrer notre agence Crédit Libra de Nancy. Son choix s'est fait sur la base de l'expérience favorable que nous avons eu avec Lisa, son tempérament : Léonardo fait du football depuis près de 20 ans et bon nombre de nos encadrants sont issus de ce sport, qui inscrit l'esprit d'équipe dans le cœur de ses passionnés. (un effet miroir n'est pas à exclure).

Quelles qualités / compétences professionnelles appréciez-vous chez cet étudiant ?

Son adaptabilité et sa facilité de relation avec le monde du travail, du monde parfois austère de la finance et de rendre celui-ci vivant et excitant.

Sa volonté à être meilleur, à s'améliorer et à être auprès de nos collaborateurs comme sur le terrain : une source de solution complémentaire dans la constitution des dossiers, de la gestion de la clientèle, et du plaisir d'exercer dans le milieu financier. Une aisance informatique et des outils: Leonardo s'est facilement approprié les outils « maison » et son intégration n'en a été que plus simple.

Par rapport à d'autres alternants d'autres écoles / université, l'étudiants ICN a-t-il des compétences différenciantes ?

L'esprit d'équipe, le côté terrain et l'absence d'appréhension à évoluer dans une entreprise que l'étudiant ne connaît pas du tout et de s'approprier ses codes très rapidement et de manière naturelle

Conseilleriez-vous au sein de votre société ou à d'autres entreprises de recruter un(des) alternant(s) ICN ?

Bien évidemment, accueillir des étudiants qui dans le cadre d'étude de commerce ne savent pas toujours dans quel secteur, dans quelle voie (finance, commerce international, Internet...) se diriger; ses étudiants sont néanmoins de très bons collaborateurs car leur absence de spécialisation permet à l'entreprise de le former à une culture plus personnelle, affiner et orienter la formation dispensée dans votre bel établissement.

Plus que jamais je pense (étant issu moi-même de cette école) que les entreprises locales doivent montrer à ces étudiants qu'elles seront heureuses d'accueillir et de disposer des qualités inhérentes à cette jeunesse qui a souvent envie de démontrer de quoi elle est capable. J'espère que nous prouverons dans le temps, que le tissu entrepreneurial régional est un bel endroit pour s'épanouir.



Pourquoi vous avez recruté un apprenti Bachelor ICN ?

Tout d'abord pour la bonne réputation de l'ICN, et aussi parce que l'apprentissage est une voie d'excellence. J'estime qu'il est de notre devoir en tant que manager de transmettre et de permettre aux jeunes générations de trouver leurs voies..

Quelles qualités / compétences professionnelles appréciez-vous chez cet étudiant ?

Marine a des qualités humaines qui sont essentielle dans nos métiers. Elle a vite compris les enjeux et la stratégie de notre structure, grâce certainement aux deux premières années de bachelor.

Par rapport à d'autres alternants d'autres écoles / université, l'étudiants ICN a-t-il des compétences différenciantes ?

En tant que maitre d'apprentissage, nous avons eu une rencontre avec l'école, et également de nombreuses informations concernant le diplôme. Nous ne sommes pas « seuls » et c'est un véritable confort.

Conseilleriez-vous au sein de votre société ou à d'autres entreprises de recruter un(des) alternant(s) ICN ?

L'entreprise recherche un premier lieu des personnes avec un certain savoir être, et c'est le cas avec les étudiants de l'ICN.



Thierry POULET
Directeur - Face Vosges





PROGRAMME GRANDE ÉCOLE & MSc

[Rythme Alterné ou classique]

M1 & M2 en apprentissage ou en stage

 Nancy & Paris

Le Programme Grande Ecole
est un programme

**VISÉ BAC+5
GRADE DE MASTER**



Audit & Compliance

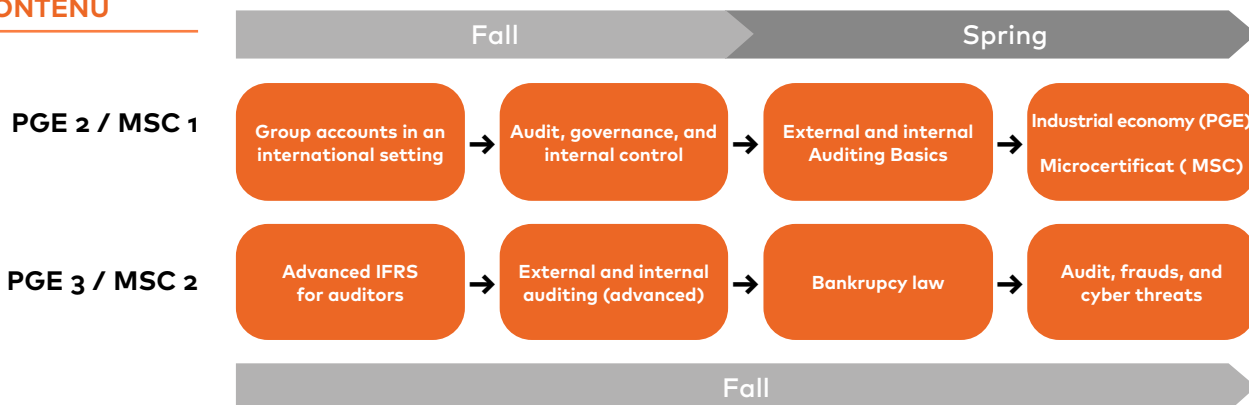
PRÉSENTATION GÉNÉRALE

La spécialisation « Audit & compliance » s'intéresse à la fois au rôle traditionnel de l'auditeur et aux transformations de celui-ci dans un environnement qui ne cesse d'évoluer. Ce programme permet d'acquérir une connaissance approfondie des **normes comptables internationales**, conformément aux différents cadres existants. Il porte également sur les champs suivants : **normes d'audit internationales, conformité et déontologie, gouvernance, contrôle interne**. Enfin, il intègre une formation de base aux **concepts de fraude et de cybersécurité** et aux enjeux actuels qui s'y rattachent.

Les notions qui sous-tendent le travail d'audit et la gouvernance sont abordées au travers d'**exemples pratiques et d'études de cas** portant sur des techniques d'audit et programmes de travail utilisés pour illustrer la mise en application de ces outils en situation réelle. Ces connaissances seront également travaillées en analysant et étudiant des articles professionnels et universitaires. Cette approche permet aux étudiants de décrocher rapidement un poste dans ces domaines.

Au terme de cette formation, les étudiants satisfont aux exigences en vigueur pour travailler en tant qu'auditeurs au Luxembourg.

CONTENU



EXEMPLES DE DÉBOUCHÉS

- Commissaire aux comptes et auditeur interne au sein de grands cabinets d'audit (Big 4)
- Responsable de la conformité
- Auditeur juricomptable



Marion Tellechea
Analyste conformité
amélioration continue
Fonds du Logement
Luxembourg

L'enseignement de très grande qualité m'a permis d'acquérir une connaissance approfondie et exhaustive du rôle de l'auditeur. Les étudiants qui suivent ce programme doivent être méticuleux, posséder d'excellentes compétences analytiques et faire preuve d'une grande curiosité. Ces qualités les aideront à se familiariser avec un large éventail de sujets, dont les principes sur lesquels reposent les audits internes et externes, la fraude, etc.

J'ai particulièrement aimé l'interactivité des études de cas, des sessions pendant lesquelles nous travaillions en petits groupes sur des problèmes d'audit spécifiques. J'ai aussi vraiment apprécié l'aide que les enseignants nous ont apportée pour trouver un stage et un poste, ainsi qu'à leur soutien après l'obtention du diplôme. Je recommande vivement ce programme, car les cours d'approfondissement et les études de cas basées sur des situations réelles m'ont permis d'être très vite opérationnelle lorsque j'ai travaillé au sein du département d'audit interne d'une grande entreprise lors de mon stage final, ainsi qu'à mon poste actuel dans un cabinet d'audit.



Contrôle de gestion



PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Cette spécialité a pour objectif de préparer les étudiant(e)s au métier de Contrôleur(se) de gestion ; métier qui offre des débouchés dans de nombreux secteurs et est l'un des premiers métiers exercés par les anciens 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 (business plan et budgets, tableaux de bords avec indicateurs variés, analyses de coûts et de rentabilité, suivi de la qualité, suivi de la performance sociale et environnementale...) ; outils permettant de suivre, d'analyser et d'améliorer la performance financière et non-financière.

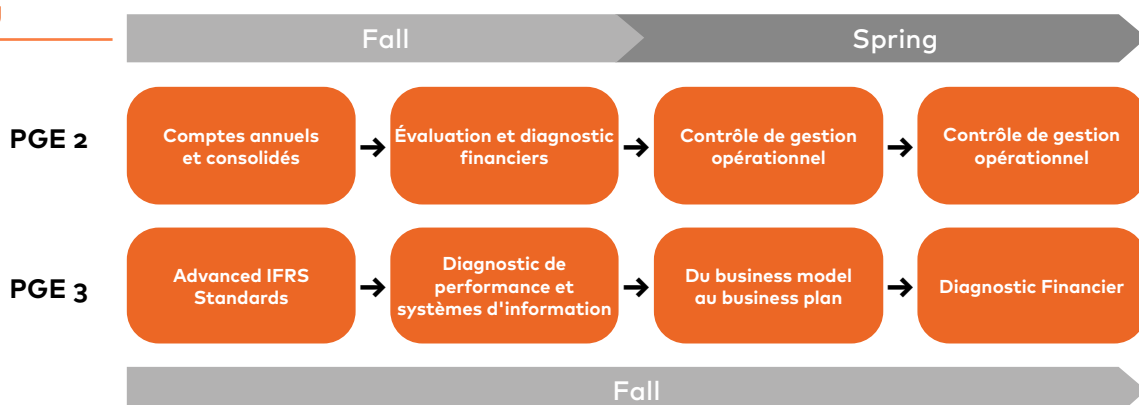
Pour ce faire, les étudiant(e)s développeront une bonne maîtrise des états financiers nationaux et internationaux (comptes consolidés, normes IFRS), leurs compétences technologiques (Excel, Power BI...) et analytiques afin d'analyser de grosses masses de données ainsi que leur capacité à proposer et à vendre leurs idées d'amélioration à la direction et aux opérationnels.

La pédagogie est très orientée par le traitement de cas et de situations pratiques, y compris avec des entreprises. Elle est aussi ancrée sur les systèmes d'information pour traiter, analyser et restituer les analyses.

EXEMPLES DE DÉBOUCHÉS

- Contrôleur de gestion
- Conseiller de gestion
- Analyste de gestion d'entreprise
- Contrôleur de gestion commercial
- Contrôleur de gestion industriel
- Contrôleur de gestion de projets
- Contrôleur de gestion groupe
- Contrôleur de gestion d'une unité de production
- Contrôleur budgétaire
- Collaborateur de direction comptable et financière
- Responsable reporting financier ou RSE
- Consultant

CONTENU



Finance & Risk Management

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Cette spécialisation Finance and Risk Management forme des spécialistes de l'industrie financière et de la géopolitique financière.

La plupart des masters en finance proposent une formation aux marchés financiers ou à la finance d'entreprise. Le MSc a été conçu pour combler une niche - dans l'industrie financière - en mettant l'accent sur les problématiques opérationnelles et comportementales ainsi que sur l'emplacement stratégique des instruments financiers.

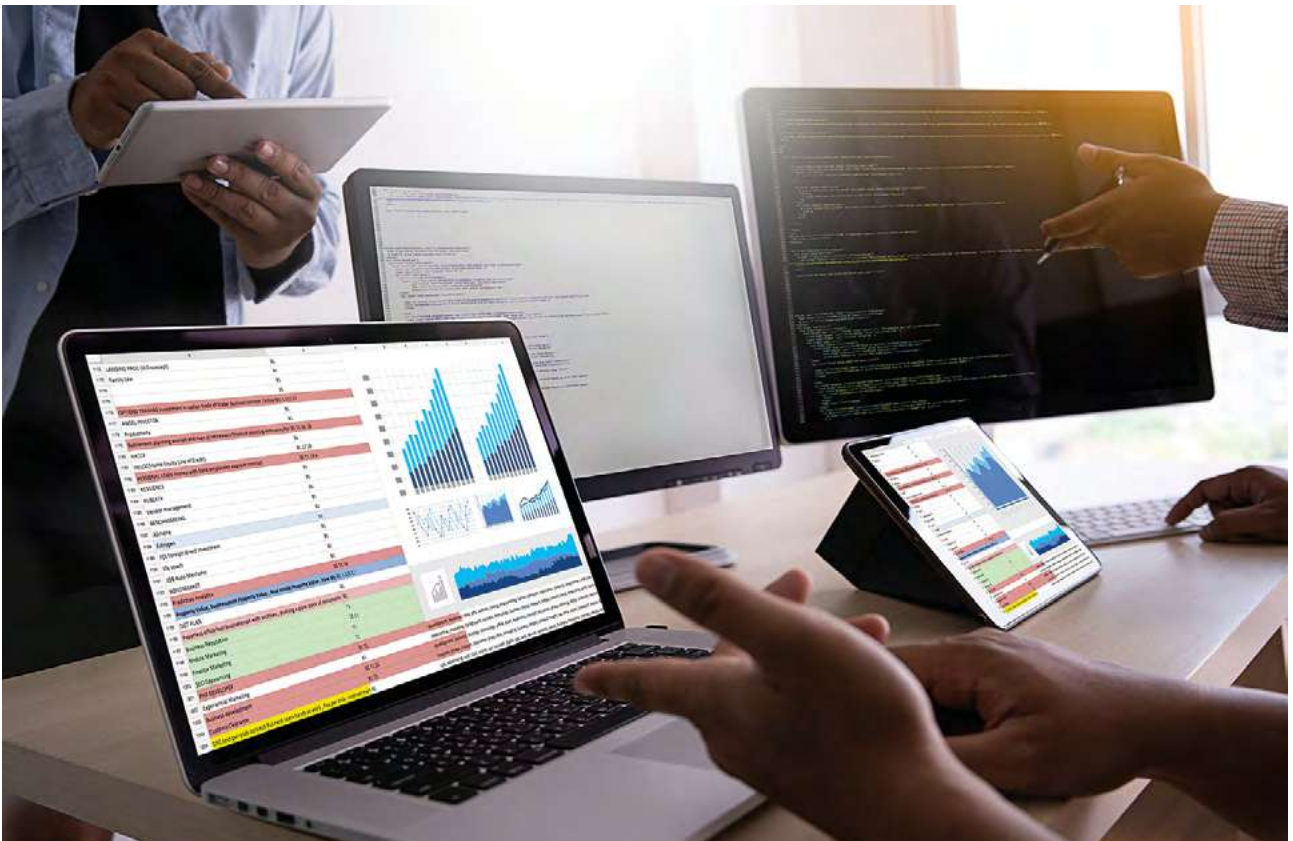
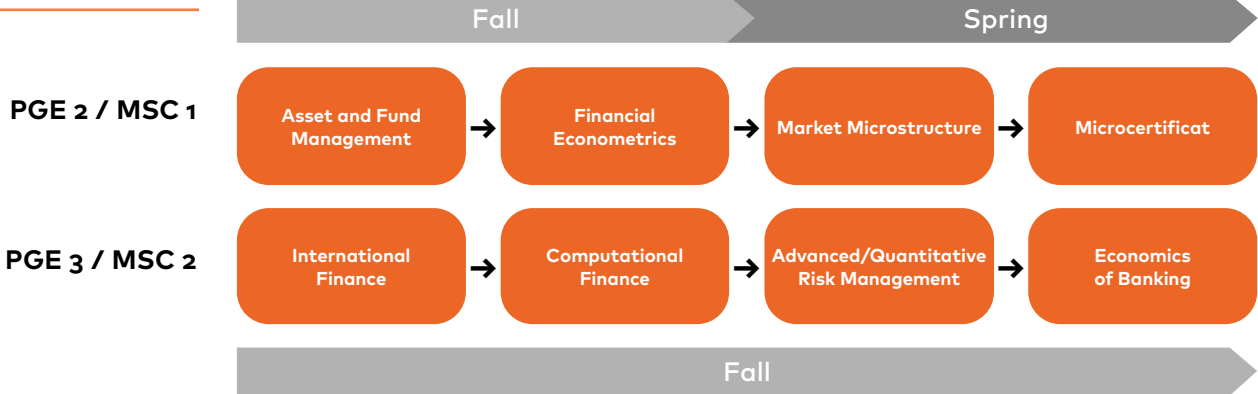
Le programme se penche également sur l'interaction entre les différentes institutions financières, en mettant l'accent sur l'émergence de la Fintech, la Cyber Finance et les changements dans le comportement des décideurs.

CAREER OPPORTUNITIES

Après avoir suivi cette formation, les étudiants connaîtront les différents modèles économiques et seront prêts à occuper des postes dans divers secteurs financiers :

- Banque
- Fonds
- Hedge funds
- Assurance
- Conseil stratégique.

CONTENU



Banque et gestion de patrimoine

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

La spécialisation « Banque et gestion de patrimoine » a été conçue pour permettre aux étudiants d'avoir 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.

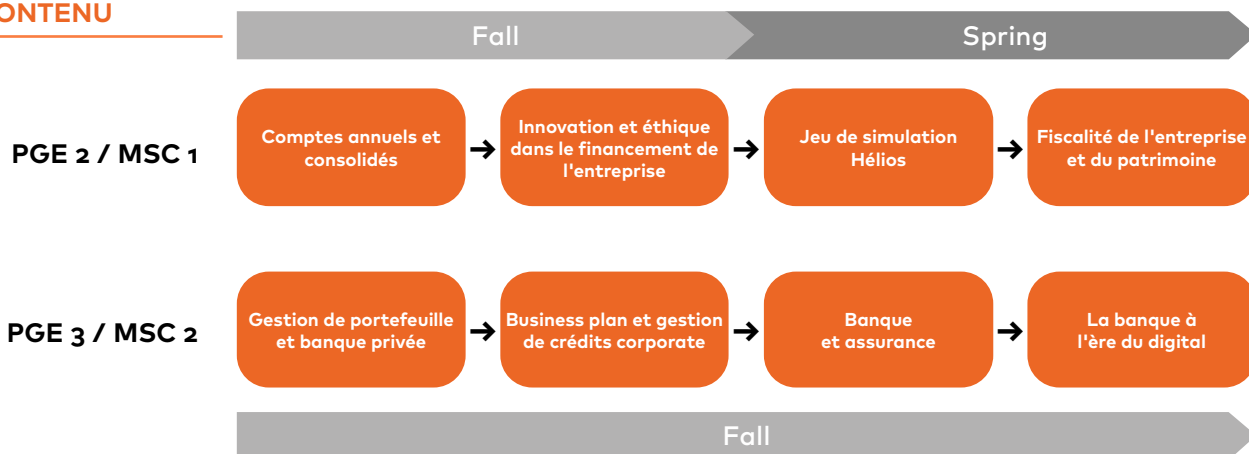
Le secteur a connu l'émergence de nouveaux acteurs (Fintechs, blockchain), concurrençant parfois les banques traditionnelles. Ainsi, une **sensibilisation à l'impact des technologies, du digital et de l'innovation sur l'organisation des banques** est également proposée.

Un autre volet de la spécialisation concerne la gestion de patrimoine qui apparait plus qu'un simple conseil : elle intègre la **structuration et la planification du patrimoine des clients** afin de les aider à le protéger et le faire croître de manière fiscalement avantageuse et conformément à leurs souhaits.

EXEMPLES DE DÉBOUCHÉS

- Chargé de clientèle entreprises ou particuliers
- Responsable/animateur d'une unité commerciale (banque de détail)
- Gestionnaire d'actifs
- Conseiller en patrimoine et banque privée
- Analyste risques, etc.

CONTENU



#Finance, Audit & Control

📍 Campus de **Nancy & Paris** // [Français] [Rythme Classique]

📍 Campus de **Paris** // [Anglais] [Rythme Classique]

📍 Campus de **Berlin** // [Anglais] [Rythme Classique]

Finance d'entreprise

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

La spécialisation « Finance d'entreprise » fournit aux étudiants les compétences nécessaires à l'analyse et la gestion financière 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.

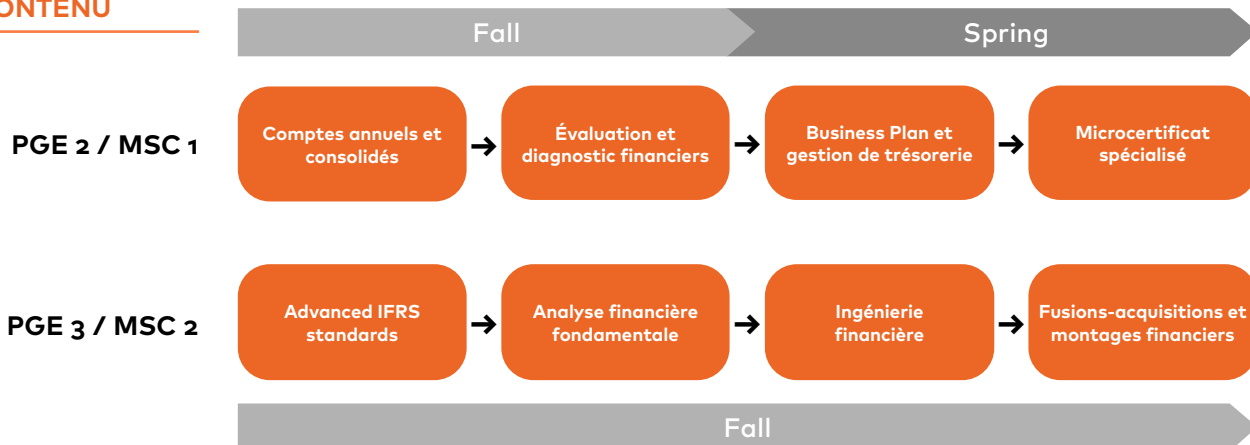
QUELS SONT LES DÉBOUCHÉS ?

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.

Exemples de débouchés :

- 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.

CONTENU



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 & Innovation Produit

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

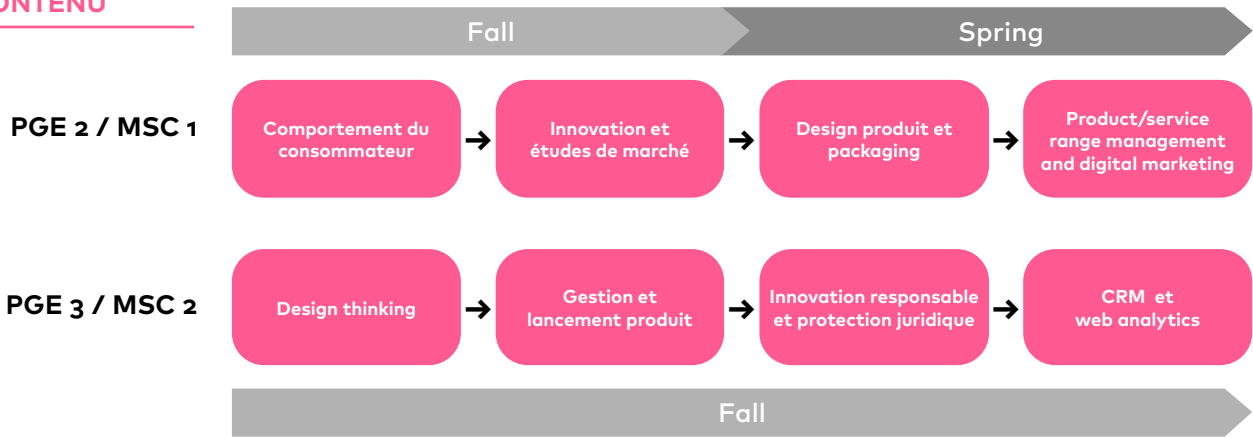
L'objectif de cette spécialisation est de donner aux étudiants une vue d'ensemble sur le marketing de l'innovation ainsi que les outils nécessaires pour dynamiser la créativité et traduire leurs idées en produits et services. Avec l'évolution actuelle des marchés et la digitalisation de l'offre, l'entreprise doit faire preuve d'innovation et de réactivité face à un challenge constant : avoir une longueur d'avance par rapport à la concurrence.

Cette spécialisation vise à apprendre aux étudiants comment piloter l'ensemble des phases de développement de nouveaux produits et 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.

EXEMPLES DE DÉBOUCHÉS

- Chef de produit
- Responsable innovation
- Manager Online Marketing
- Entrepreneur
- Responsable de développement commercial
- Chef de projet

CONTENU



Marketing Digital

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Le marketing digital couvre l'ensemble des canaux digitaux qui permettent à une marque / entreprise d'entrer en communication avec les clients ou prospects (site internet, blog, réseaux sociaux, publicité digitale) pour, in fine, vendre un produit ou un service.

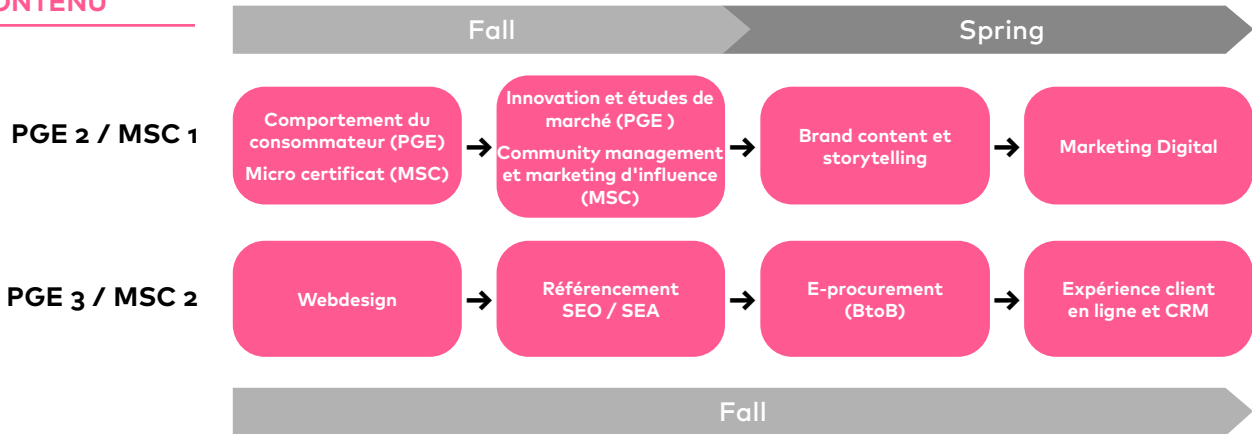
Cette spécialisation répond à l'évolution des comportements liés à la transformation digitale des entreprises et permet aux étudiants d'étudier les principaux canaux du marketing digital ainsi que les différentes techniques associées (sites Web, réseaux sociaux, SEO/SEA, Inbound Marketing, etc.).

Un focus particulier est mis sur la gestion de l'expérience en ligne afin de transformer les visiteurs de sites web en clients réguliers et de les fidéliser dans la durée.

EXEMPLES DE DÉBOUCHÉS

- Chef de projet digital
- Traffic manager / Traffic Analyst
- SEO Manager
- Community ou social media manager
- Responsable du marketing digital
- responsable acquisition SEA

CONTENU



#Marketing & Business Development

📍 Campus de **Paris** // [Anglais & Français] [Rythme Classique & Alterné]

📍 Campus de **Nancy** // [Anglais] [Rythme Classique & Alterné]

Luxury and Design Management

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

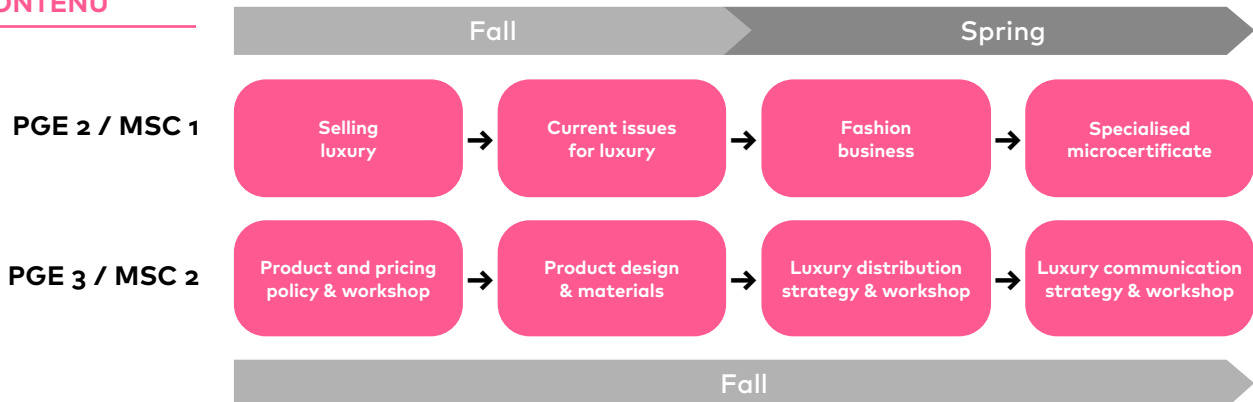
Ce programme a été conçu pour former de talentueux cadres polyvalents prêts à intégrer le secteur du luxe (produits et services) en ayant une vision d'ensemble de ce domaine d'activité. Les étudiants pourront en particulier :

- Parfaire leur connaissance des **grands marchés internationaux du secteur du luxe** ;
- Se familiariser avec la **nature complexe du segment du luxe**, ses **principaux acteurs** (grandes entreprises et sous-traitants) et les **mesures prises** afin de préserver le savoir-faire vital pour ce secteur ;
- Comprendre le **rôle crucial que jouent la créativité et le design** dans le secteur.

EXEMPLES DE DÉBOUCHÉS

- Responsable produit
- Responsable du développement de produits
- Chef de projet
- Responsable du service après-vente
- Responsable du merchandising visuel
- Coordinateur retail
- Responsable CRM
- Acheteur
- Responsable de la relation client
- Responsable de boutique.

CONTENU



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

Stratégie marketing & développement commercial

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

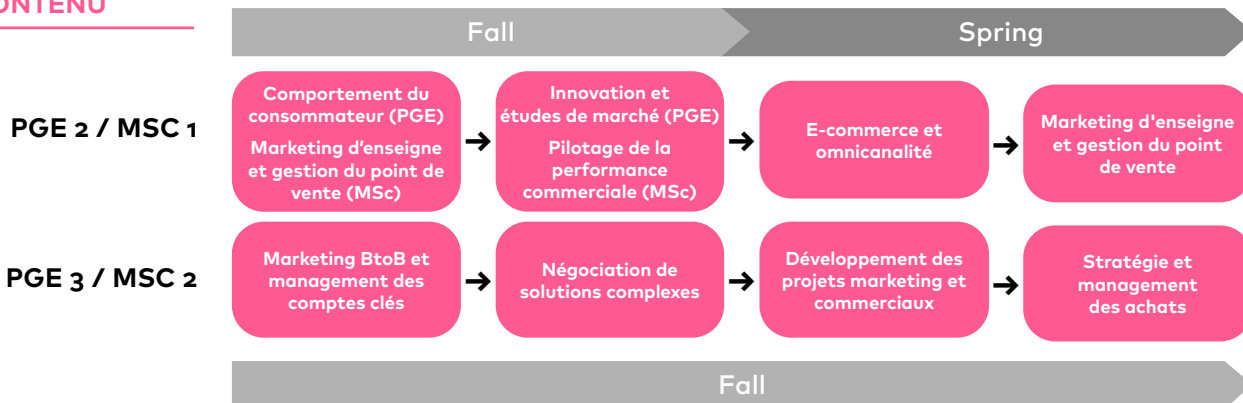
L'objectif de la spécialisation est de préparer les étudiants aux métiers du marketing et de la vente pour les **marchés des particuliers (BtoC)** et des **entreprises (BtoB)** dans le domaine des produits de grande consommation, des biens d'équipement, des services ou des projets.

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.

QUELS SONT LES DÉBOUCHÉS ?

- Ingénieur d'affaires
- Chef de projet marketing
- Responsable de marché
- Category manager
- Chef de rayon
- Manager de département
- Directeur de magasin
- Responsable grands comptes
- Acheteur.

CONTENU



Brand & Marketing Management

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

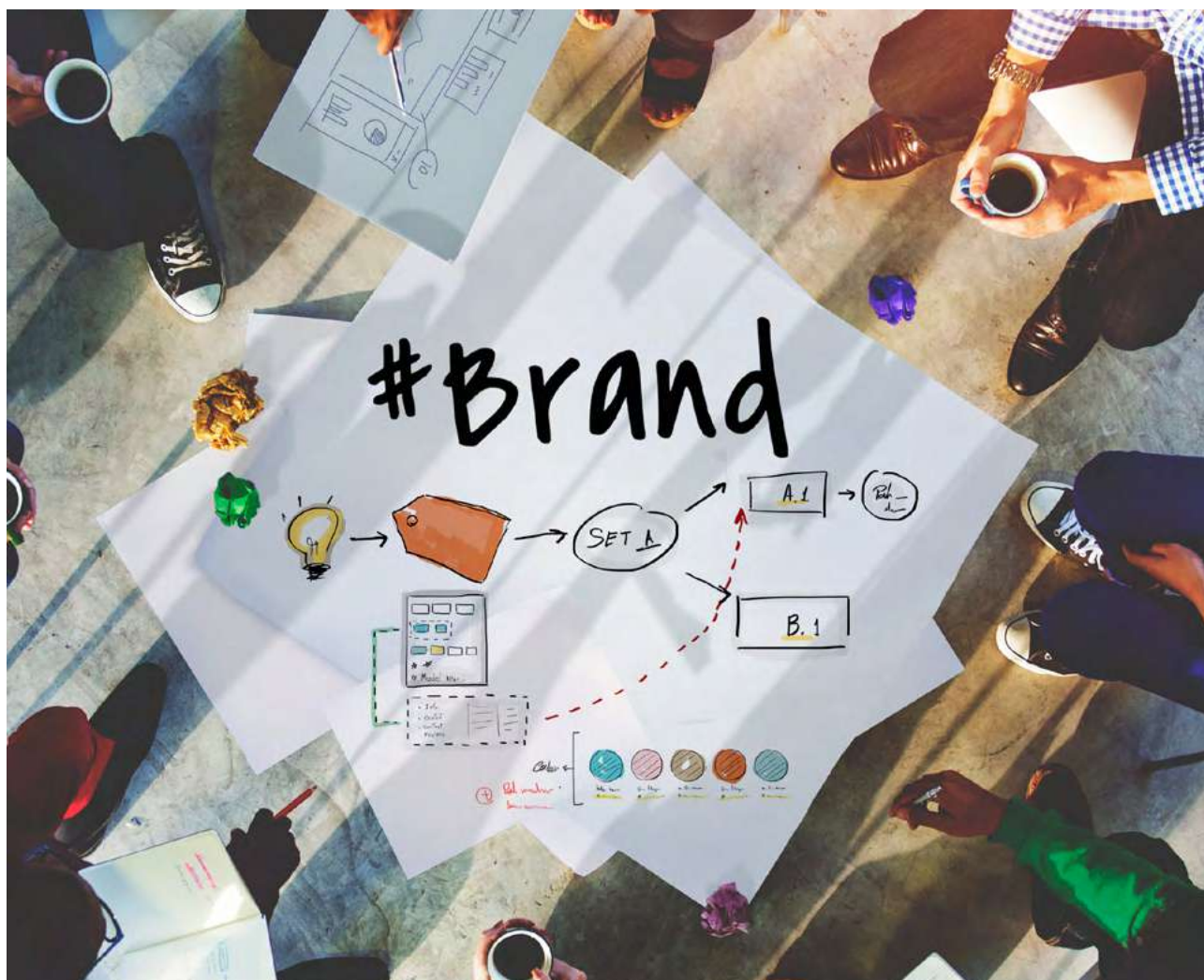
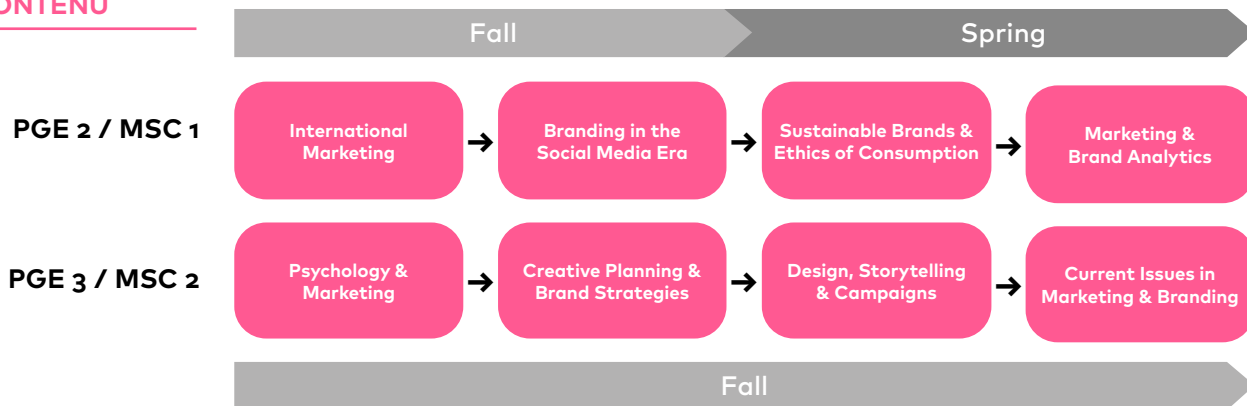
La marque joue un rôle important pour l'entreprise. Il peut y avoir des produits similaires sur le marché, mais la marque doit être unique.

Cette spécialisation forme les professionnels à identifier les moyens de développer le capital marque d'une entreprise et à mettre en œuvre des stratégies dans un contexte multidisciplinaire et/ou multiculturel / international. Les diplômés seront également capables d'utiliser l'esthétique comme source de créativité lors de la prise de décisions relatives à la marque.

QUELS SONT LES DÉBOUCHÉS ?

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

CONTENU



#Organisation Management & Strategy

📍 Campus de **Nancy** // [Français] [Rythme Classique & Alterné]

📍 Campus de **Paris** // [Anglais] [Rythme Classique & Alterné]

Management de la Supply Chain et des achats

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

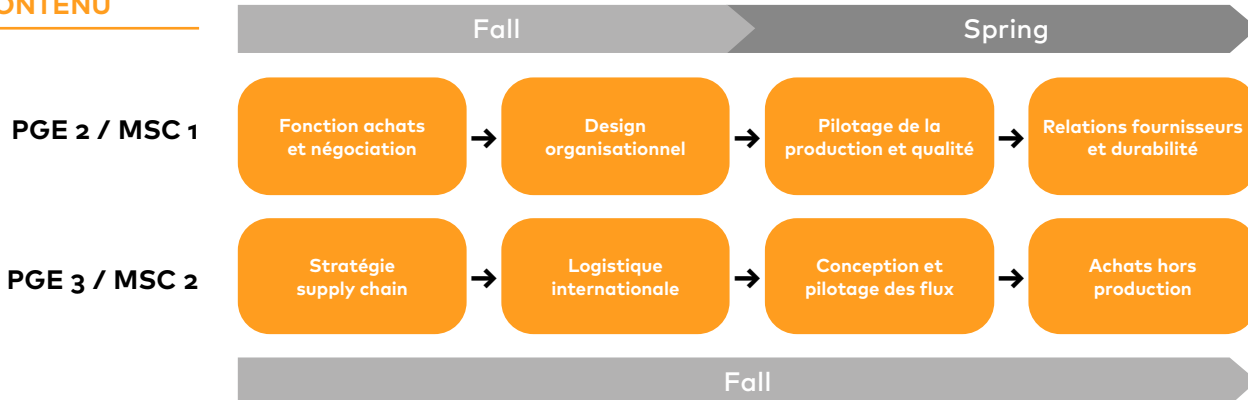
Ce parcours a été conçu pour vous permettre d'avoir une vision globale et internationale des entreprises tout en vous formant aux multiples facettes du **management logistique, des achats et du supply chain management**.

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.

QUELS SONT LES DÉBOUCHÉS ?

- Chef de projet logistique
- Responsable achats matières premières
- Acheteur de prestation de service
- Responsable logistique
- Consultant en Supply Chain Management
- Consultant en stratégie et organisation industrielle
- Supply Chain Manager

CONTENU



Management des Ressources Humaines et Innovations Sociales

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

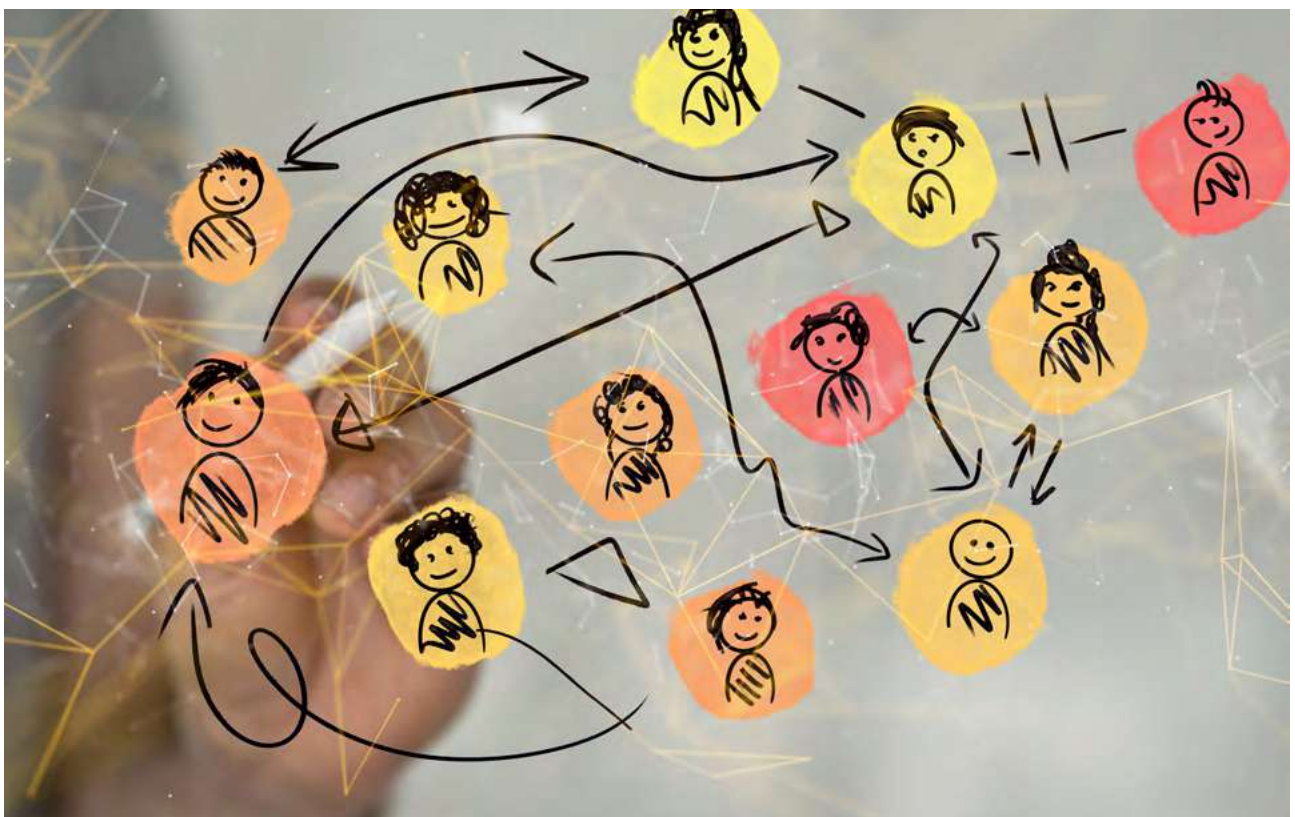
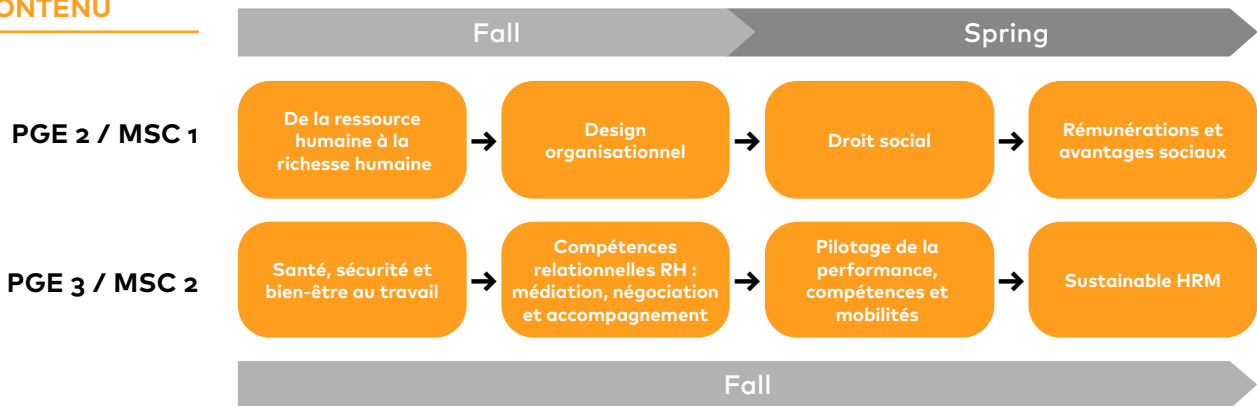
Cette spécialisation forme les managers capables de :

- 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.

QUELS SONT LES DÉBOUCHÉS ?

- HR Project Manager (diversité, égalité f/h, insertion sociale, formation digitale, organisation des événements, développement managérial, etc.)
- Directeur/rice des RH
- Chargé de recherche en recrutement
- Responsable paie
- Consultant RH
- Knowledge Manager
- Responsable formation
- Analyste environnement de travail
- Responsable des relations sociales

CONTENU



Entrepreneurship and Business Innovation

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Cette spécialisation vise à développer les connaissances et l'expertise nécessaires pour comprendre les enjeux du commerce international.

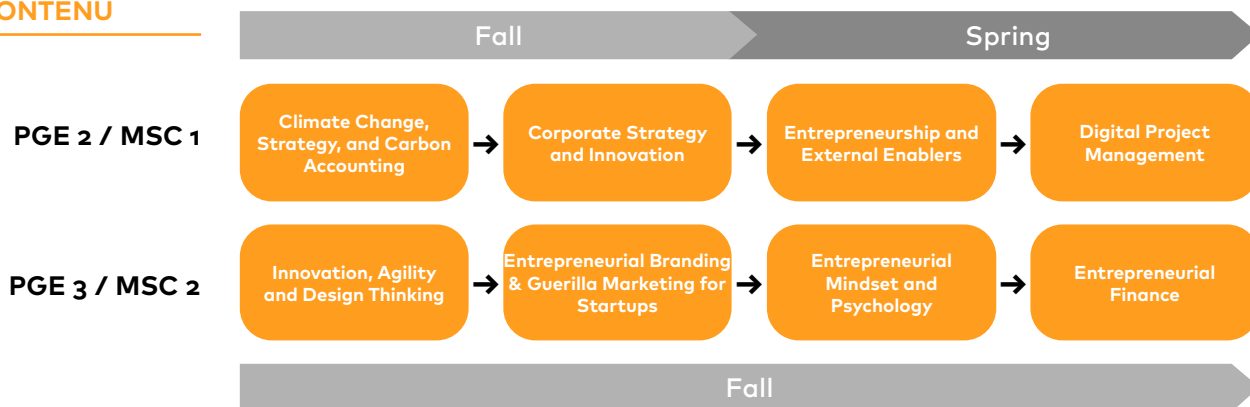
Elle offre un large éventail de compétences et techniques spécifiques au domaine du management international et des pratiques commerciales, afin que vous appreniez à analyser les situations et les défis auxquels les entreprises sont exposées dans un contexte international.

Vous serez capables de travailler dans des contextes multiculturels et de prendre des décisions stratégiques dans tous les domaines de l'entreprise.

QUELS SONT LES DÉBOUCHÉS ?

- Gestionnaire d'entreprise innovante,
- Leader international,
- Gestionnaire des relations professionnelles mondiales,
- Gestionnaire du changement et de la complexité,
- Gestionnaire de la diversité et de l'égalité à l'échelle mondiale,
- Gestionnaire des outils de décision.

CONTENU



International Business Development

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

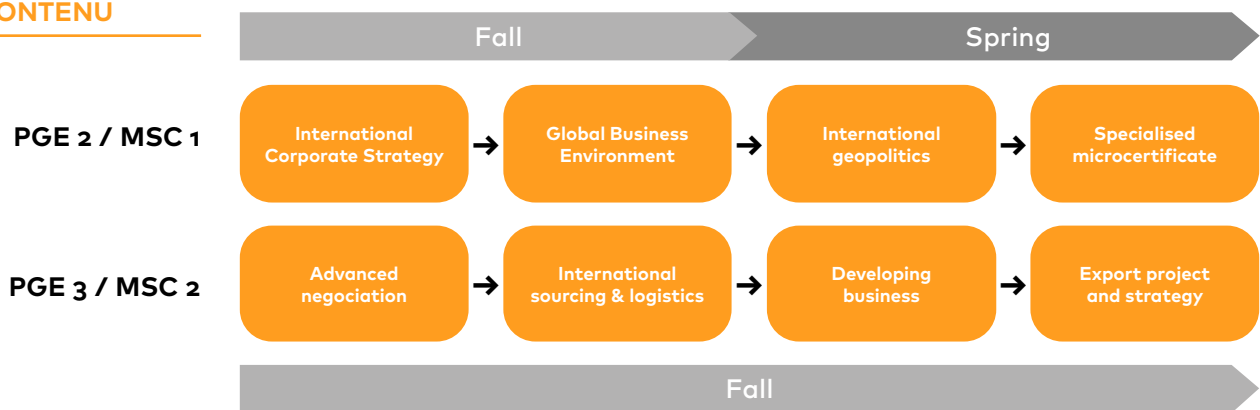
La spécialisation Global Business Management vise à développer les connaissances et l'expertise nécessaires pour comprendre les enjeux du commerce international.

Elle offre un large éventail de compétences et de techniques spécifiques au domaine de la gestion internationale et des pratiques commerciales, de sorte que nos étudiants apprennent à analyser les situations et les défis auxquels les entreprises peuvent être confrontées dans un contexte international.

QUELS SONT LES DÉBOUCHÉS ?

- Gestionnaire d'entreprise innovante,
- Leader international,
- Gestionnaire des relations professionnelles mondiales,
- Gestionnaire du changement et de la complexité,
- Gestionnaire de la diversité et de l'égalité mondiales,
- Gestionnaire des outils de décision,
- Gestionnaire du département des exportations,
- Gestionnaire de la zone d'exportation,
- Gestionnaire du développement des exportations,
- Négociateur international, spécialiste des opérations d'importation et d'exportation,
- Entrepreneur.

CONTENU



Cultural and Creative Industries Management

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

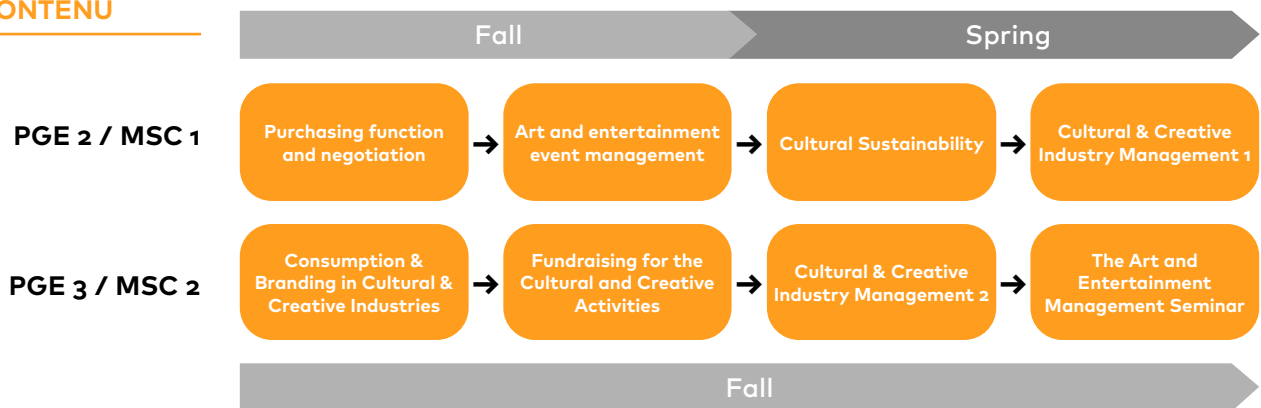
La spécialisation Cultural and Creative Industries Management est conforme à l'approche #ATM, qui promeut la créativité, la capacité à développer des idées originales et à apprécier la diversité culturelle. Basé sur une approche transdisciplinaire de l'apprentissage, ce programme met l'accent sur le développement professionnel en insistant sur la connexion entre la théorie et la pratique.

L'ensemble du programme vous offre une vue d'ensemble de l'aspect commercial d'un domaine dynamique et en pleine expansion tel que les industries créatives.

QUELS SONT LES DÉBOUCHÉS ?

- Entrepreneur,
- Développeur d'affaires,
- Directeur de théâtre ou d'opéra,
- Directeur du marketing de la marque,
- Responsable de la politique culturelle d'un musée,
- Responsable du parrainage d'un festival de musique,
- Directeur d'une société de jeux vidéo,
- Responsable de l'organisation d'un événement culturel ou sportif.

CONTENU



UNE ENTRÉE UNIQUE **POUR LES OFFRES**

Connectez-vous au Career Center afin de déposer vos offres et suivre l'évolution des candidatures !

Visiter le Career Center ICN :

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



Découvrez le [calendrier des stages](#)

Découvrez les [calendriers de l'apprentissage](#)

Découvrez les avantages de l'apprentissage

ICN dispose de son propre CFA et propose toutes les spécialisations de son bachelor, de son programme Grande École de niveau master et de ses MSc adossés au diplôme DESSMI.

LES AVANTAGES DU **CONTRAT D'APPRENTISSAGE**

- Prise en charge de la formation par l'OPCO (rapprochez-vous de votre conseiller OPCO pour connaître le niveau de prise en charge).
- Une aide financière de 6 000 € est versée aux entreprises qui embauchent des alternants en contrat d'apprentissage (au titre de la 1^{ère} 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).
- 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 (1 766,92 euros brut au 1^{er} janvier 2024) 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.





ICN BUSINESS SCHOOL

TRIPLE ACCRÉDITÉE



*Si le monde n'a absolument aucun sens,
qui nous empêche d'en inventer un ?*

~

Lewis Carroll

CONTACT APPRENTISSAGE

SERVICE APPRENTISSAGE

03.54.50.25.19

apprentissage@icn-artem.com

CONTACT STAGE

SERVICE CARRIÈRES ET STAGES

03.54.50.26.25

scs@icn-artem.com

CONTACT PARTENARIAT ENTREPRISES

monique beguin

03.54.50.25.87

monique.beguin@icn-artem.com



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

Informations non contractuelles et données à titre indicatif. ICN Business School se réserve le droit de faire évoluer ses programmes en fonction des besoins du marché et de ses propres innovations. Crédits photos : ICN - Bastien Sittler / Adobe Stock. Design : Direction Marketing & Communication ICN Business School.

Impression : Février 2024 - Lorraine Graphic Imprimerie (Dombasle-sur-Meurthe)