

ICN
CREACTIVE
BUSINESS
SCHOOL
PARIS • NANCY • BERLIN



RECRUTEZ NOS
TALENTS !

2025



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'événements 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





PADOVA



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.

→ Ouverture de l'apprentissage dès le B2

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

SPÉCIALISATIONS **	CAMPUS
→ Affaires internationales - <i>International Business</i> ***	Nancy (EN) / Paris (EN)
→ Banque et assurance - <i>Banking and insurance</i>	Nancy (FR)
→ Banque et finance - <i>Banking and finance</i>	Paris (FR)
→ Communication et événementiel - <i>Communication and events</i>	Nancy (FR)
→ Management de l'innovation - <i>Innovation management</i>	Paris (FR)
→ Entreprises du luxe - <i>Luxury retail strategies</i>	Paris (EN)
→ Marketing digital - <i>Digital marketing</i> ***	Nancy (EN) / Paris (EN)

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 : 5 mois minimum en entreprise pour les étudiants qui ne sont pas sous contrat d'apprentissage.

(**) Sous réserve d'effectifs suffisants.

(***) Ouverture de la spécialisation en alternance uniquement sur le campus de Paris.

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

APPRENTISSAGE

Code RNCP : 39271

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	NANCY		PARIS		BERLIN	
	PGE classique & alterné	MSc rythme alterné exclusivement	PGE classique & alterné	MSc rythme classique & alterné	PGE classique & alterné	MSc rythme classique & alterné
→ Audit and compliance	Anglais	Anglais				
→ Contrôle de gestion	Français					
→ Banque et gestion de patrimoine	Français	Français				
→ Finance d'entreprise	Français	Français	Français	Français		
→ Corporate Finance			Anglais	Anglais		
→ Finance, Risk, and Markets					Anglais	Anglais
→ Finance, risque et marchés			Français	Français		
→ Marketing et innovation produit	Français	Français				
→ Marketing and Product Innovation	Anglais		Anglais	Anglais		
→ Luxury et Design Management			Français	Français		
→ Luxury & Design Management			Anglais	Anglais		
→ Marketing digital			Français	Français		
→ Stratégie marketing et développement commercial	Français	Français	Français	Français		
→ Brand and Marketing Management					Anglais	Anglais
→ International Business Development	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		
→ Entrepreneurship and Business Innovation					Anglais	

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

Ouvert à l'apprentissage dès la 2^e année
Spécialisation en 3^e année

 Nancy & Paris

Le Bachelor en Management
est un programme

VISÉ BAC+3
GRADE DE LICENCE



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

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

Domaine **Affaires internationales**

PRÉSENTATION GÉNÉRALE DU DOMAINE

Le domaine "Affaires internationales" ouvre la voie à des carrières dans l'import-export, le commerce international et les entreprises multinationales. Elle comprend un certain nombre de cours axés, par exemple, sur les négociations interculturelles avec l'Amérique latine, la Russie, la Chine et les pays du continent européen.

OBJECTIFS ET CONTENU

Objectifs :

- Acquérir les fondamentaux et les techniques du commerce international ;
- Acquérir une culture internationale et comprendre le cadre dans lequel se déroule le commerce international.

Contenu :

- Gestion interculturelle ;
- Techniques de commerce international ;
- 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

- Assistant commercial étranger
- Suivi des commandes à l'exportation
- Étude prospective sur le développement international
- Excellence commerciale



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 **Banque et finance**

PRÉSENTATION GÉNÉRALE DU DOMAINE

Ce domaine complète la formation initiale en sciences de gestion et vise à développer une solide culture en banque et finance. Il allie professionnalisation et développement de connaissances (produits, contexte...) pour travailler dans le domaine bancaire. La préparation de la certification AMF (Autorité des Marchés Financiers) s'inscrit dans ses objectifs. Les compétences techniques sont renforcées par des cours d'analyse financière et d'autres centrés sur le traitement des données (Excel/VBA).



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 en banque
- Analyse financière
- Analyse crédit

OBJECTIFS ET CONTENU

Objectifs :

- Connaître les produits et techniques commerciales spécifiques au domaine bancaire ;
- Acquérir les compétences afin de travailler en banque commerciale ;
- Acquérir un complément de formation technique en analyse financière, data et informatique ;
- 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 et data
- Banque et analyse financière.



Domaine Communication et évènementiel

PRÉSENTATION GÉNÉRALE DU DOMAINE

Le domaine « Communication & évènementiel » se propose de fournir aux étudiants 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 apprenants 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 (luxes, 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 de l'innovation**

PRÉSENTATION GÉNÉRALE DU DOMAINE

Le domaine de spécialisation « Management 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



Domaine **Luxury retail strategies**



PRÉSENTATION GÉNÉRALE DU DOMAINE

L'objectif de la spécialisation "Luxury retail strategies" est de former des managers chargés de la commercialisation des produits et services de luxe.

L'accent sera mis sur la gestion des magasins de luxe, avec l'importance de l'expérience et du service à la clientèle en magasin, la gestion d'une équipe de conseillers de vente, et la mise en œuvre et le suivi des principaux KPI (indicateurs clés de performance) d'un bon directeur de magasin.

OBJECTIFS ET CONTENU

Objectifs :

- Maîtriser les fondamentaux du luxe, de ses origines à nos jours, les principaux acteurs, etc. et définir les principales caractéristiques d'un produit/service de luxe ;
- Comprendre les enjeux de la relation interpersonnelle et émotionnelle dans la vente de produits de luxe (expérience client dans le commerce physique) : importance d'une cérémonie de vente, KPIs, etc ;
- Découvrez les nouvelles tendances de la vente au détail numérique de produits de luxe et leur impact sur l'expérience du client.

Contenu :

- Culture du luxe ;
- Les fondamentaux de la vente de luxe et de la relation client ;
- De la narration à la création d'histoires immersives 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 manager de magasin
- Assistant du responsable du support technique
- Assistant gestionnaire du service à la clientèle
- Assistante marketing et communication
- Chargé de communication

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

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

Domaine **Marketing digital**

PRÉSENTATION GÉNÉRALE DU DOMAINE

L'objectif de la spécialisation en marketing numérique est de doter les étudiants des connaissances et des compétences nécessaires pour promouvoir efficacement des produits, des services ou des marques dans l'espace numérique. Par essence, la spécialisation en marketing numérique vise à former des professionnels bien équilibrés, capables de naviguer dans les complexités du monde numérique et de stimuler la croissance de l'entreprise à l'aide des outils numériques appropriés.

OBJECTIFS ET CONTENU

Objectifs :

- Comprendre les principes fondamentaux du marketing numérique ;
- Lier la réflexion et la planification stratégiques au marketing numérique ;
- Mettre en œuvre le marketing numérique ;
- Développer des compétences pratiques en matière de marketing numérique ;
- Analyse et mesure des données ;
- Suivre l'évolution du paysage numérique, à l'heure où l'IA (intelligence artificielle) est omniprésente.

Contenu :

- Principes fondamentaux du marketing numérique ;
- Mise en œuvre d'une stratégie de marketing numérique ;
- Approche sectorielle du marketing numérique

NATURE DES MISSIONS

Les missions doivent être en rapport avec le domaine de professionnalisation choisi, mais pas exclusivement et plus globalement avec le contenu du cours de 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

- Consultant / spécialiste en marketing numérique
- Responsable des médias sociaux
- Community Manager
- Responsable SEO / SEA





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 maître 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 ECOLE & 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

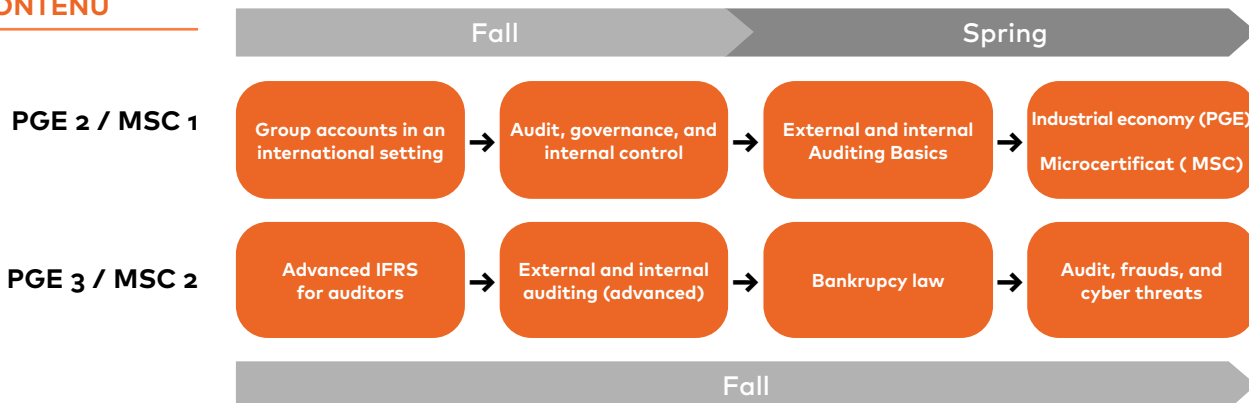
PRÉSENTATION GÉNÉRALE

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.

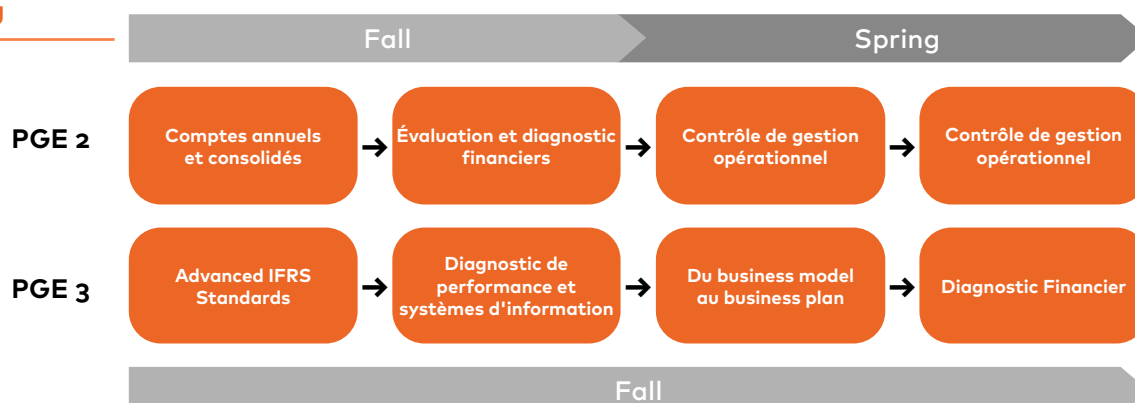
Pour ce faire, les étudiant(e)s développeront une bonne maîtrise des états financiers nationaux et internationaux (comptes consolidés, normes IFRS), leurs compétences technologiques (Excel, Power BI...) et analytiques afin d'analyser de grosses masses de données ainsi que leur capacité à proposer et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



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.

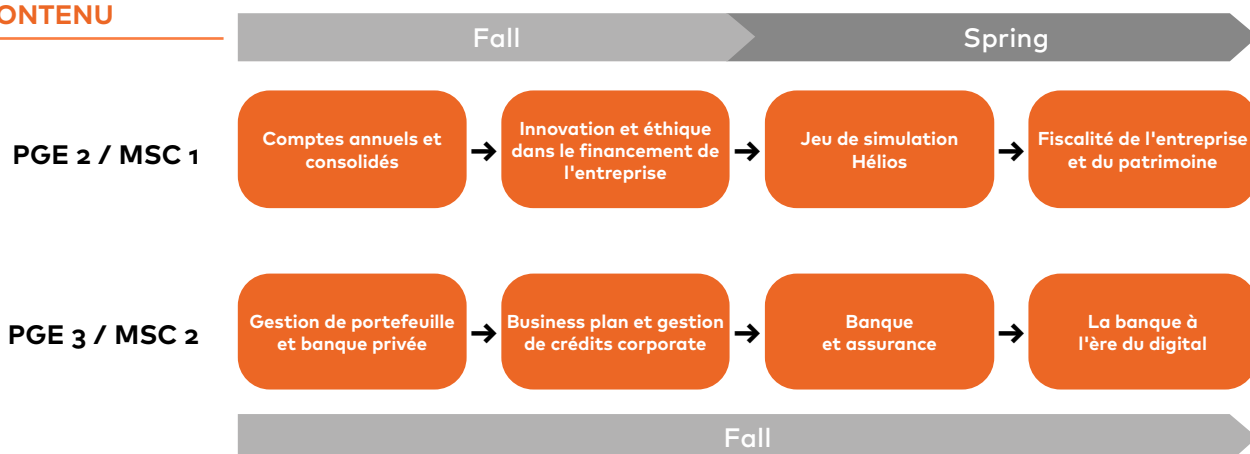
Le secteur a connu l'émergence de nouveaux acteurs (Fintechs, blockchain), concurrençant parfois les banques traditionnelles. Ainsi, une **sensibilisation à l'impact des technologies, du digital et de l'innovation sur l'organisation des banques** est également proposée.

Un autre volet de la spécialisation concerne la gestion de patrimoine qui apparaît 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 d'entreprise

Corporate finance

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.

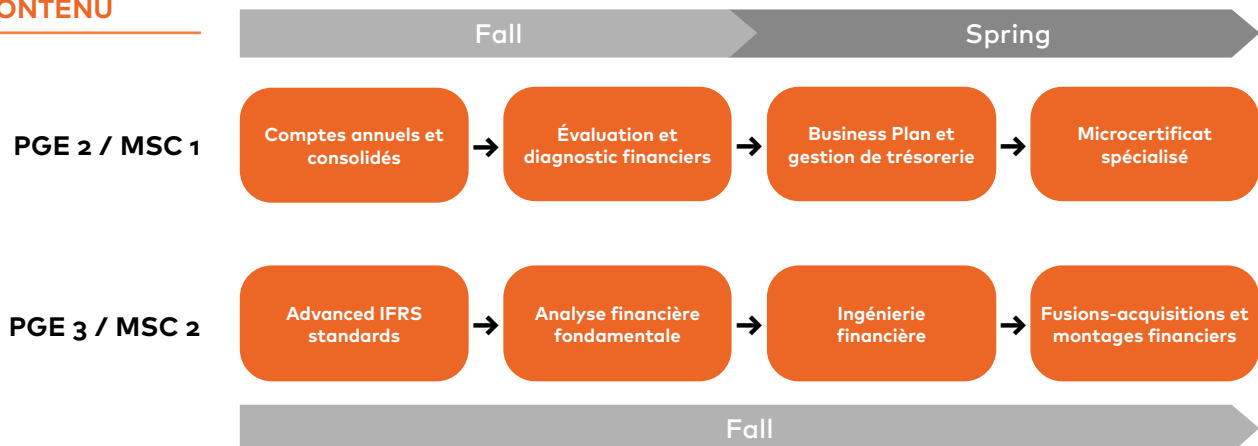
QUELS SONT LES DÉBOUCHÉS ?

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.



Finance risque et marchés

Finance risk and markets

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Ce programme permet aux étudiants de devenir des leaders sûrs dans un paysage financier en constante évolution. En combinant les principes fondamentaux du management par l'innovation avec une expertise spécialisée dans l'analyse des risques et des marchés financiers, vous acquerez les compétences nécessaires pour conduire le changement et relever des défis mondiaux complexes.

Notre programme de formation couvre les domaines suivants : Fusions et acquisitions (M&A), la conformité réglementaire, la dynamique des prix des actifs, la crypto-monnaie et actifs numériques, la gestion des risques politiques et de marché, la stabilité financière, la modélisation financière et analyse quantitative, la gestion de portefeuille et les outils d'analyse innovants (Big Data, Machine Learning, Intelligence Artificielle).

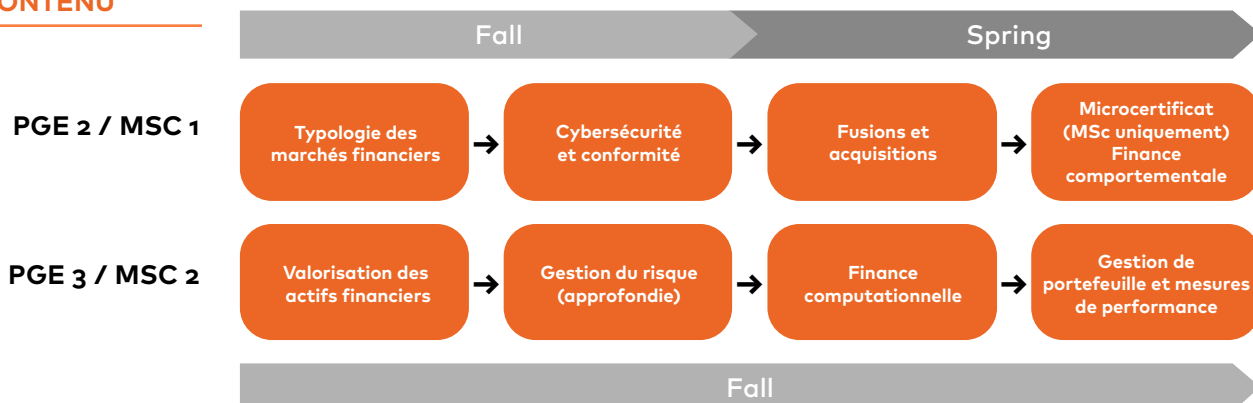
Ce programme vous permet de développer des compétences non seulement pour comprendre le risque financier, mais aussi pour stimuler l'innovation au sein des institutions financières et au-delà.

EXEMPLES DE DÉBOUCHÉS

Les diplômés seront bien préparés pour avoir des responsabilités managériales dans les domaines suivants :

- Innovation FinTech
- Gestion des risques
- Conseil en fusions et acquisitions
- Innovation réglementaire
- Analyste de la stabilité financière
- Gestion d'actifs et de portefeuilles
- Conseil en innovation
- Projets entrepreneuriaux

CONTENU



(Sous réserve de modifications)

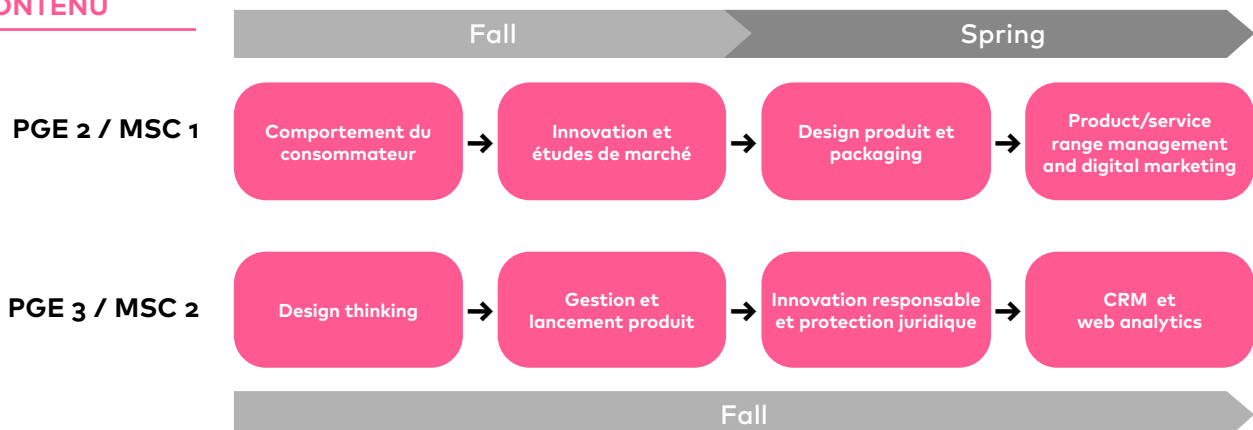


PRÉSENTATION GÉNÉRALE

EXEMPLES DE DÉBOUCHÉS

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

CONTENU



Luxe et Design Management

Luxury and Design Management

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

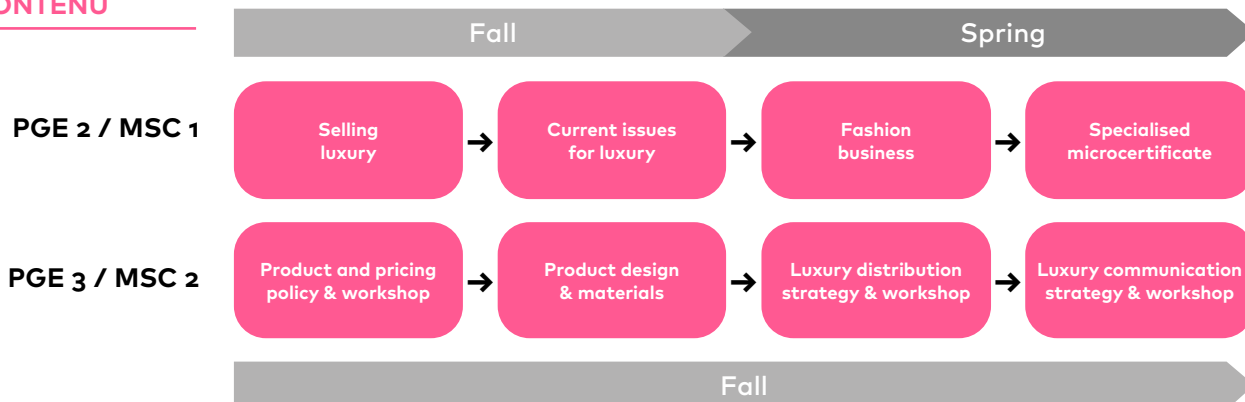
Ce programme a été conçu pour former de talentueux cadres polyvalents prêts à intégrer le secteur du luxe (produits et services) en ayant une vision d'ensemble de ce domaine d'activité. Les étudiants pourront en particulier :

- 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

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.

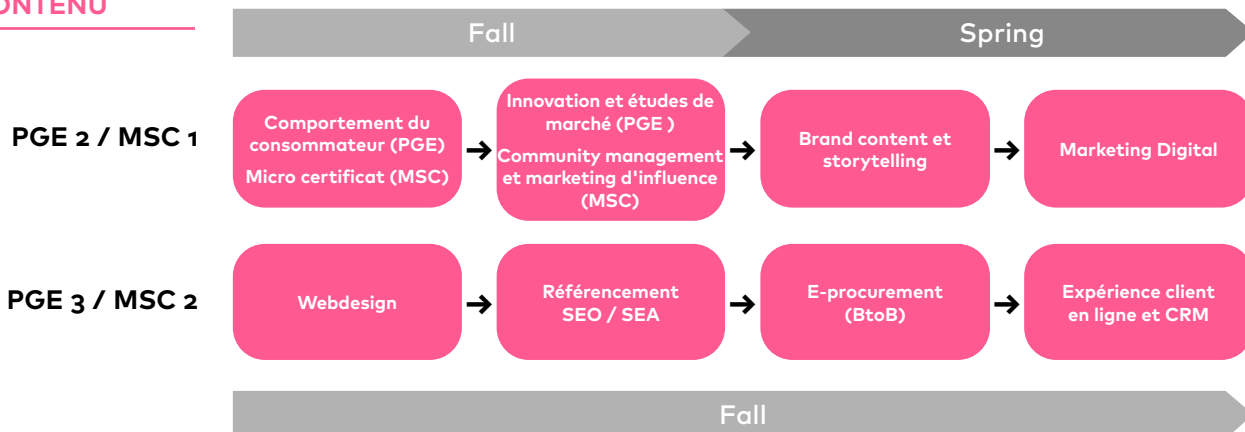
Cette spécialisation répond à l'évolution des comportements liés à la transformation digitale des entreprises et permet aux étudiants d'étudier les principaux canaux du marketing digital ainsi que les différentes techniques associées (sites Web, réseaux sociaux, SEO/SEA, Inbound Marketing, etc.).

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



Stratégie marketing & développement commercial

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

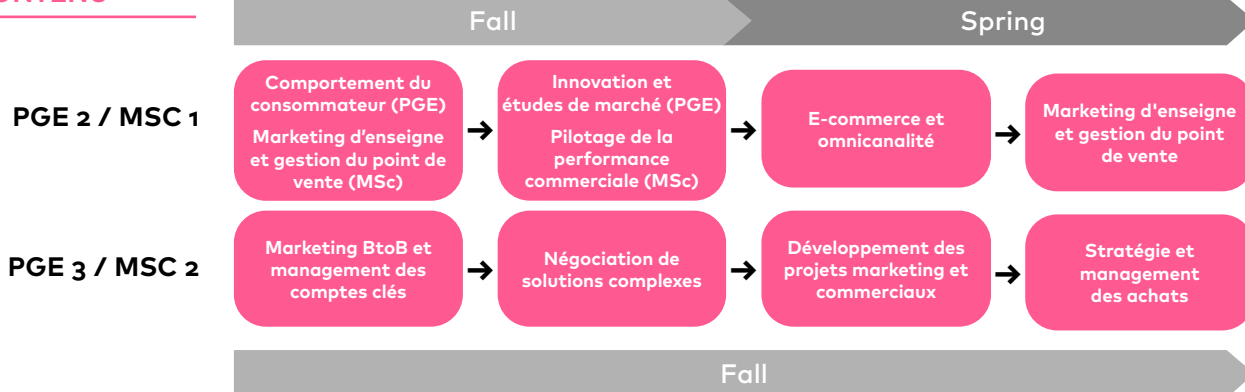
L'objectif de la spécialisation est de préparer les étudiants aux métiers du marketing et de la vente pour les **marchés des particuliers (BtoC)** et des **entreprises (BtoB)** dans le domaine des produits de grande consommation, des biens d'équipement, des services ou des projets.

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

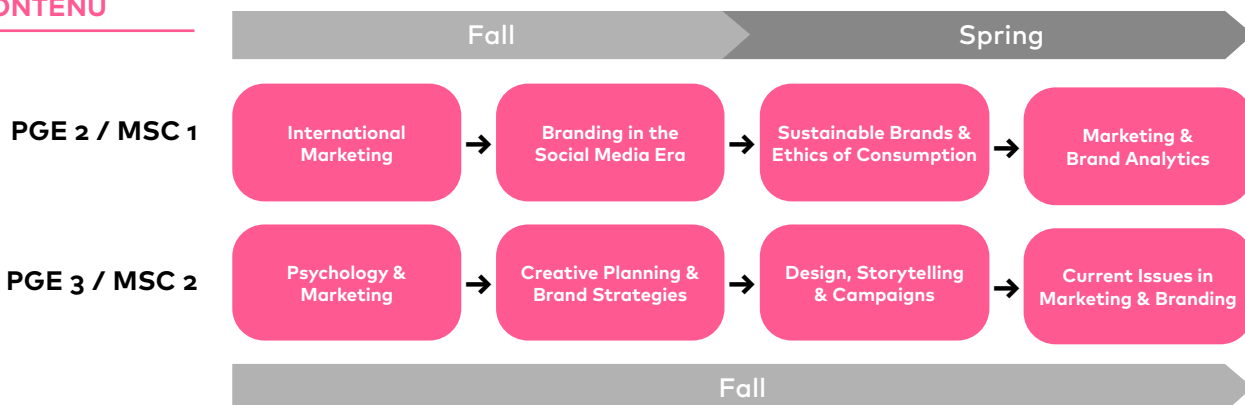
La marque joue un rôle important pour l'entreprise. Il peut y avoir des produits similaires sur le marché, mais la marque doit être unique.

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



International Business Development

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

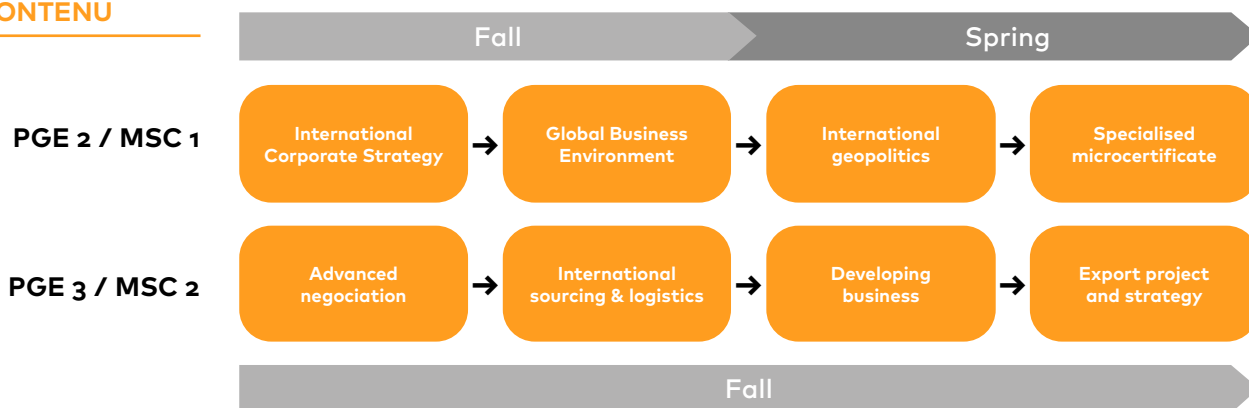
La spécialisation Global Business Management vise à développer les connaissances et l'expertise nécessaires pour comprendre les enjeux du commerce international.

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

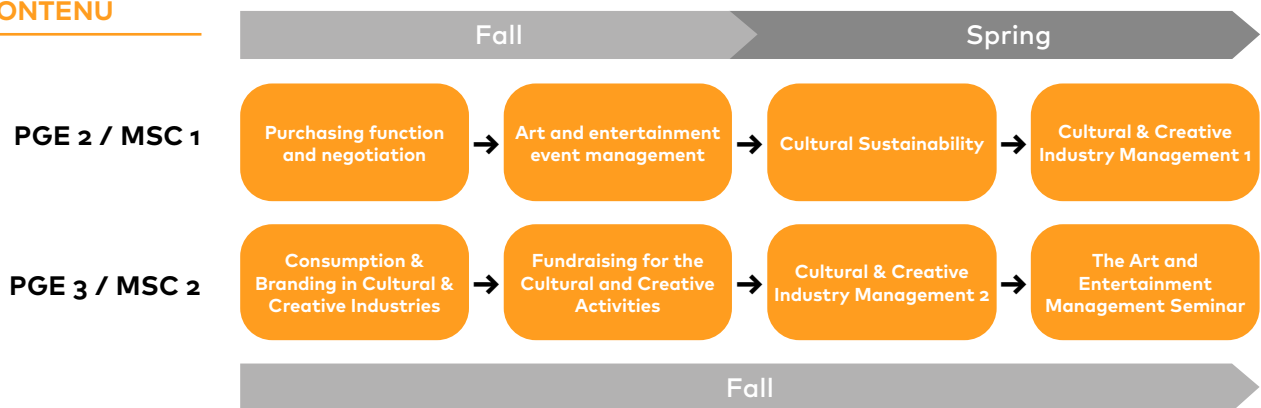
La spécialisation Cultural and Creative Industries Management est conforme à l'approche #ATM, qui promeut la créativité, la capacité à développer des idées originales et à apprécier la diversité culturelle. Basé sur une approche transdisciplinaire de l'apprentissage, ce programme met l'accent sur le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



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

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

Management de la Supply Chain et des achats

Supply Chain Management & Purchasing

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

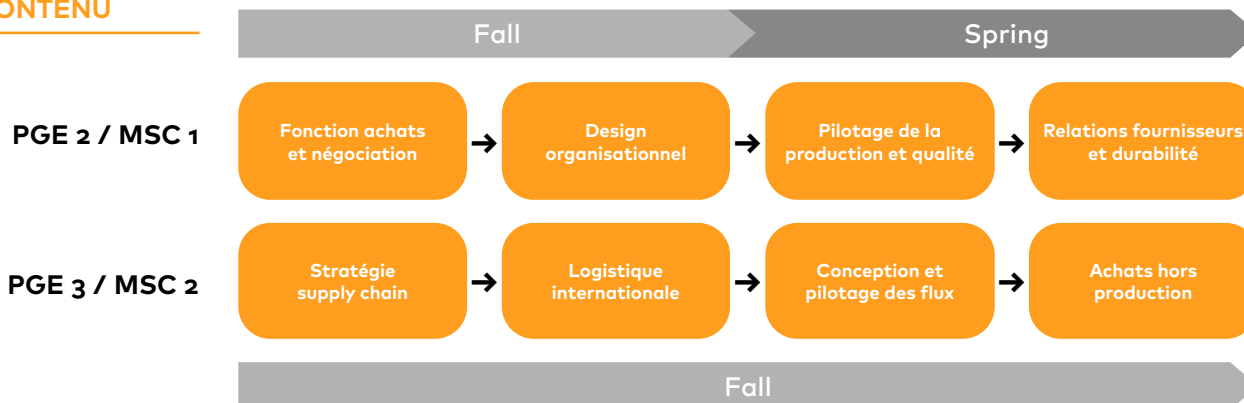
Ce parcours a été conçu pour vous permettre d'avoir une vision globale et internationale des entreprises tout en vous formant aux multiples facettes du **management logistique**, des **achats** et du **supply chain management**.

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

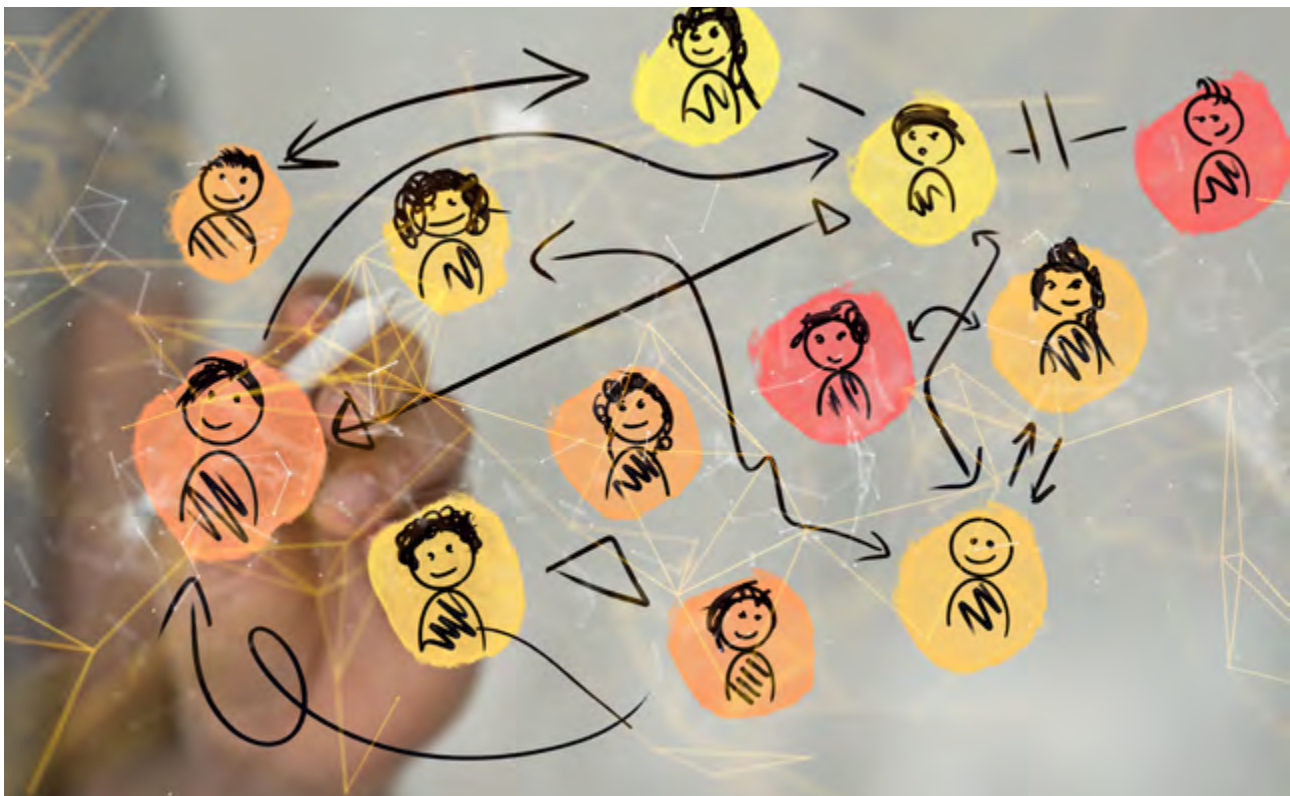
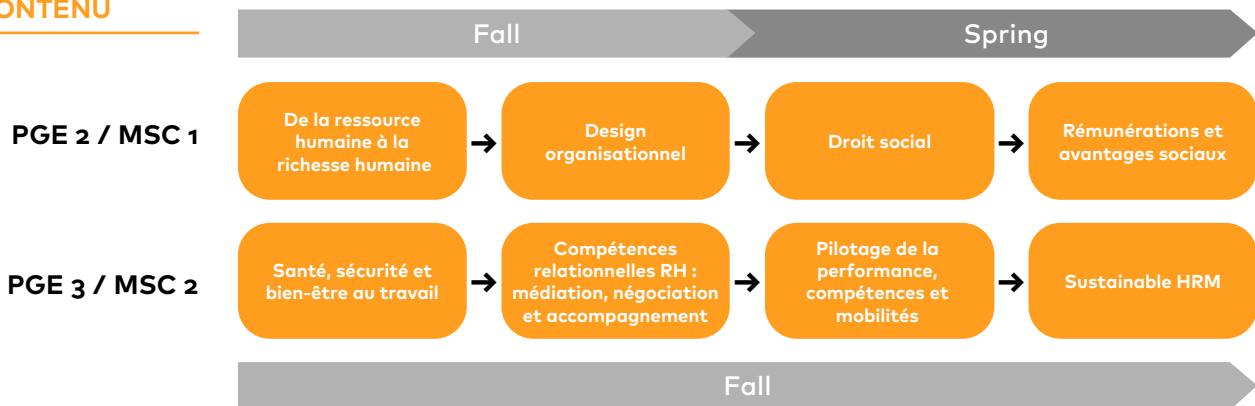
Cette spécialisation forme les managers capables de :

- 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.

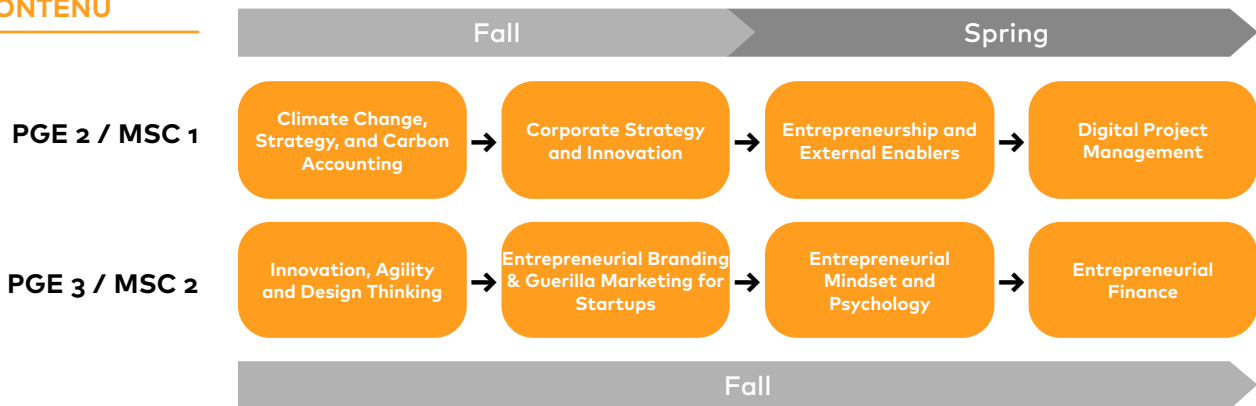
Elle offre un large éventail de compétences et techniques spécifiques au domaine du management international et des pratiques commerciales, afin que vous appreniez à analyser les situations et les défis auxquels les entreprises sont exposées dans un contexte international.

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



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](#)

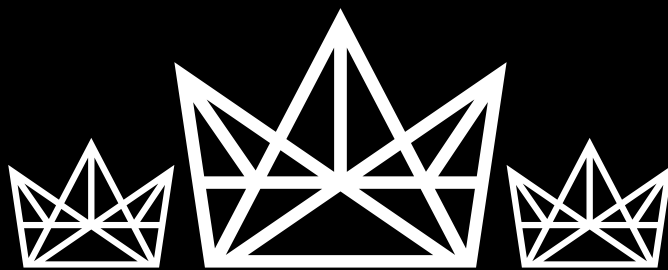
Découvrez les avantages de l'apprentissage

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 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 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 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.





TRIPLE ACCRÉDITÉE



CONTACTEZ-NOUS !

Service Apprentissage

03.54.50.25.19

apprentissage@icn-artem.com

Service Carrières et Stages

03.54.50.26.25

scs@icn-artem.com

Partenariat entreprises

Monique Beguin

03.54.50.25.87

monique.beguin@icn-artem.com

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 : Mai 2025 - Xerox (Nancy)



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