

# ICN

# CREACTIVE BUSINESS SCHOOL

---

# SPÉCIALISATIONS EN APPRENTISSAGE PROGRAMME GRANDE ÉCOLE

---



icn ARTEM  
business school

# l'ÉCOLE en quelques chiffres

**3000** étudiants dont plus de 38% d'étudiants étrangers /  
**17000** diplômés /  
près de **120** universités partenaires dans le monde /  
**130** entreprises partenaires /  
plus de **500** entreprises verseuses de taxe d'apprentissage /  
**32 000** heures de formation continue /  
plus de **70** professeurs permanents  
& **20** professeurs affiliés dont 70% sont des internationaux /  
**330** 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.

# 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

8 spécialisations du programme Grande École ICN sont proposées en alternance sur les années M1 et M2 selon le rythme suivant : **1 semaine en école / 3 semaines en entreprise (et dernier semestre M2 – janvier à juin – à temps plein en entreprise).**

Spécialisations :	Campus :
→ Banque et Services Financiers	<b>Nancy</b>
→ Cultural and creative industries management	<b>Paris</b>
→ Finance d'entreprise	<b>Paris</b>
→ Luxury and design management	<b>Paris</b>
→ Management de la Supply Chain et des Achats	<b>Nancy</b>
→ Management des RH	<b>Paris</b>
→ Management numérique	<b>Paris</b>
→ Marketing et Ingénierie d'Affaires	<b>Nancy &amp; Paris</b>



## LE CFA ICN BUSINESS SCHOOL - INFORMATIONS PRATIQUES

Ces spécialisations en alternance sont accessibles en contrat d'apprentissage et en contrat de professionnalisation.

Ces deux dispositifs reposent sur un contrat de travail de type particulier conclu entre un employeur et un salarié. Son objectif est de permettre d'alterner des périodes d'enseignement général au sein du CFA et des périodes de travail en entreprise pour mise en application des savoir-faire, en vue d'acquérir une qualification sanctionnée par un diplôme.

## LES AVANTAGES DU CONTRAT D'APPRENTISSAGE

- ◇ L'apprenti est exonéré des frais de scolarité et acquiert une expérience professionnelle.
- ◇ L'entreprise lui verse un salaire mensuel 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 (1 554,58 euros au 1er janvier 2021) ou du salaire minimum conventionnel de branche (si existant et plus favorable à l'apprenti).
- ◇ Le coût de la formation est pris en charge par l'OPCO (opérateurs de compétences) de l'entreprise.
- ◇ 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).
- ◇ Jusqu'au 31 décembre 2021, 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).
- ◇ Le contrat d'apprentissage peut bénéficier de certaines exonérations des cotisations salariales et / ou patronales.

## COMMENT DÉPOSER VOS OFFRES D'APPRENTISSAGE

- Par mail : [apprentissage@icn-artem.com](mailto:apprentissage@icn-artem.com)
- Via notre Career Center : [http://icn.jobteaser.com/fr/recruiter\\_account/job\\_offers](http://icn.jobteaser.com/fr/recruiter_account/job_offers)

## 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 :

**Houria BOUBKER**

Responsable du développement de l'apprentissage et du CFA ICN

Mail : [houria.boubker@icn-artem.com](mailto:houria.boubker@icn-artem.com) / Tél : 03.54.50.25.83 – 06.03.56.19.88

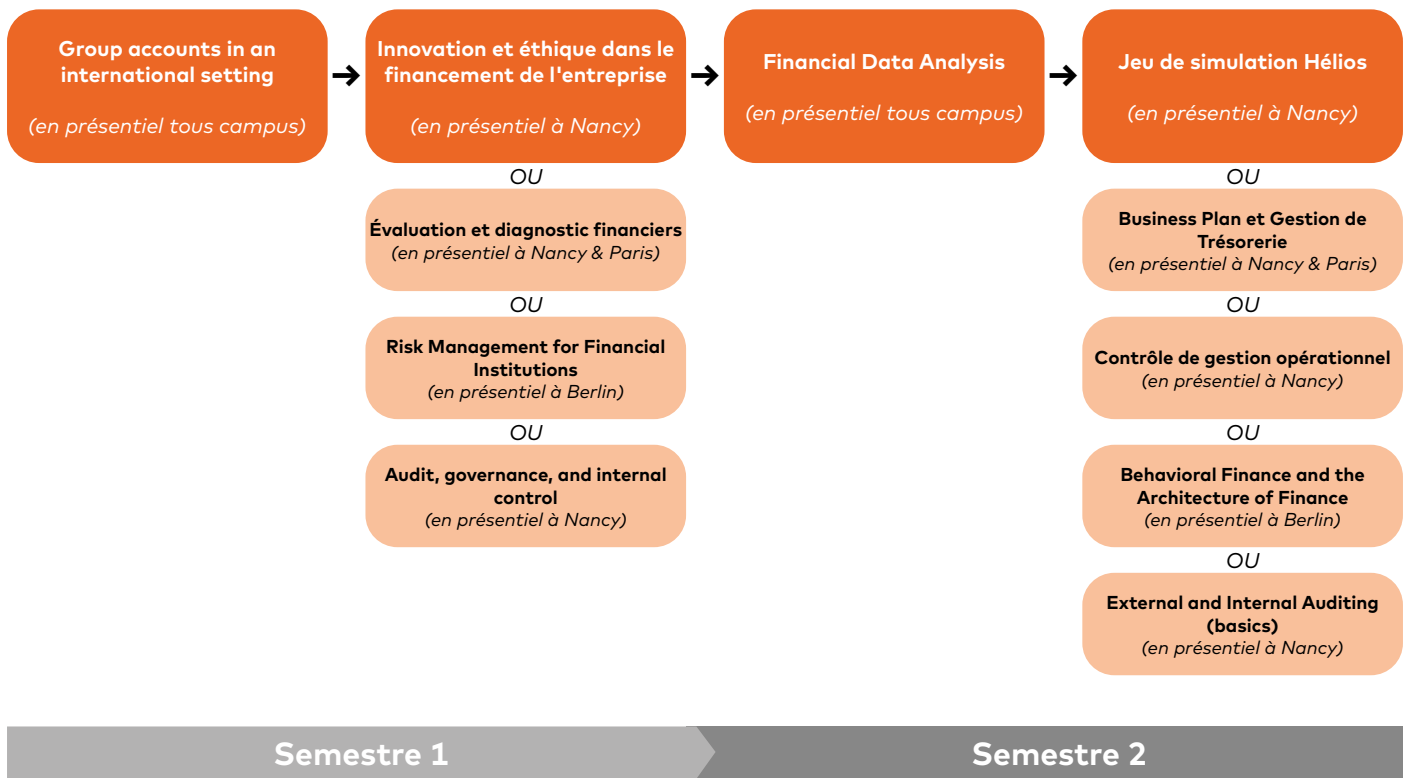
# banque ET SERVICES financiers

## PRÉSENTATION GÉNÉRALE DE LA SPÉCIALISATION :

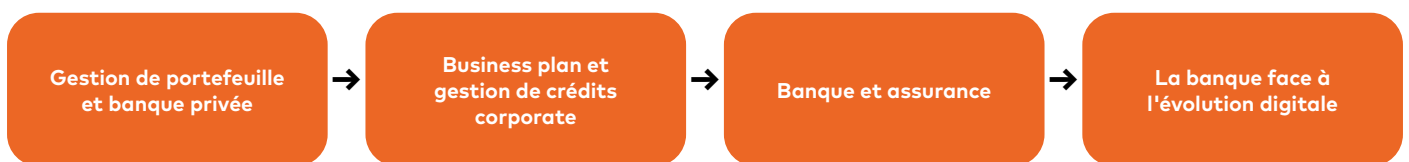
Le digital et les innovations financières ont modifié de façon considérable le business modèle des banques. En complexifiant et accélérant les transactions ces transformations ont contribué à l'émergence de nouveaux acteurs (ex. : Fin Tech, block-chain), concurrençant parfois les banques traditionnelles. 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.

## CONTENU M1 :



## CONTENU M2 :



## OBJECTIFS ET APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Cette spécialisation a pour objectif de préparer aux différents métiers que pourront exercer nos apprentis au cours de leur carrière professionnelle : directeur d'agence, retail et gestionnaire de clientèle, gestionnaire de patrimoine et banque privée. Il s'agit de leur donner l'agilité intellectuelle et professionnelle pour leur permettre de s'adapter à des postes polyvalents.

## EXEMPLES DE MISSIONS :

- 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 (Analyste risques, Contrôleur périodique / permanent, Contrôleur de gestion. Technicien comptabilité / finances, Spécialiste / responsable comptabilité / finances, Gestionnaire Marketing / communication)
- Métiers liés à l'évolution du digital : téléconseillers, conseillers à distance, community manager, etc ; ainsi que ceux liés aux 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

*J'ai particulièrement apprécié le juste équilibre lors de mon apprentissage entre enseignement théorique et mise en application directe de cet enseignement. Les sujets traités en classe sont peu ou prou ceux que l'on peut retrouver en entreprise et je ne me suis jamais senti désarmé face aux missions qui m'ont été confiées au cours de mes missions, pourtant intenses pour certaines. La disponibilité des professeurs apporte une réelle valeur ajoutée à la formation, aussi bien pour discuter du cours, que pour traiter de sujets 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.*

*J'effectue mon contrat d'alternance en développement produit et structuration de fonds immobiliers et, 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.*

*J'ai également des missions de modernisation de fonds d'investissements et de réponse à des appels d'offres. J'ai la chance de pouvoir travailler sur des sujets pan-européens.*



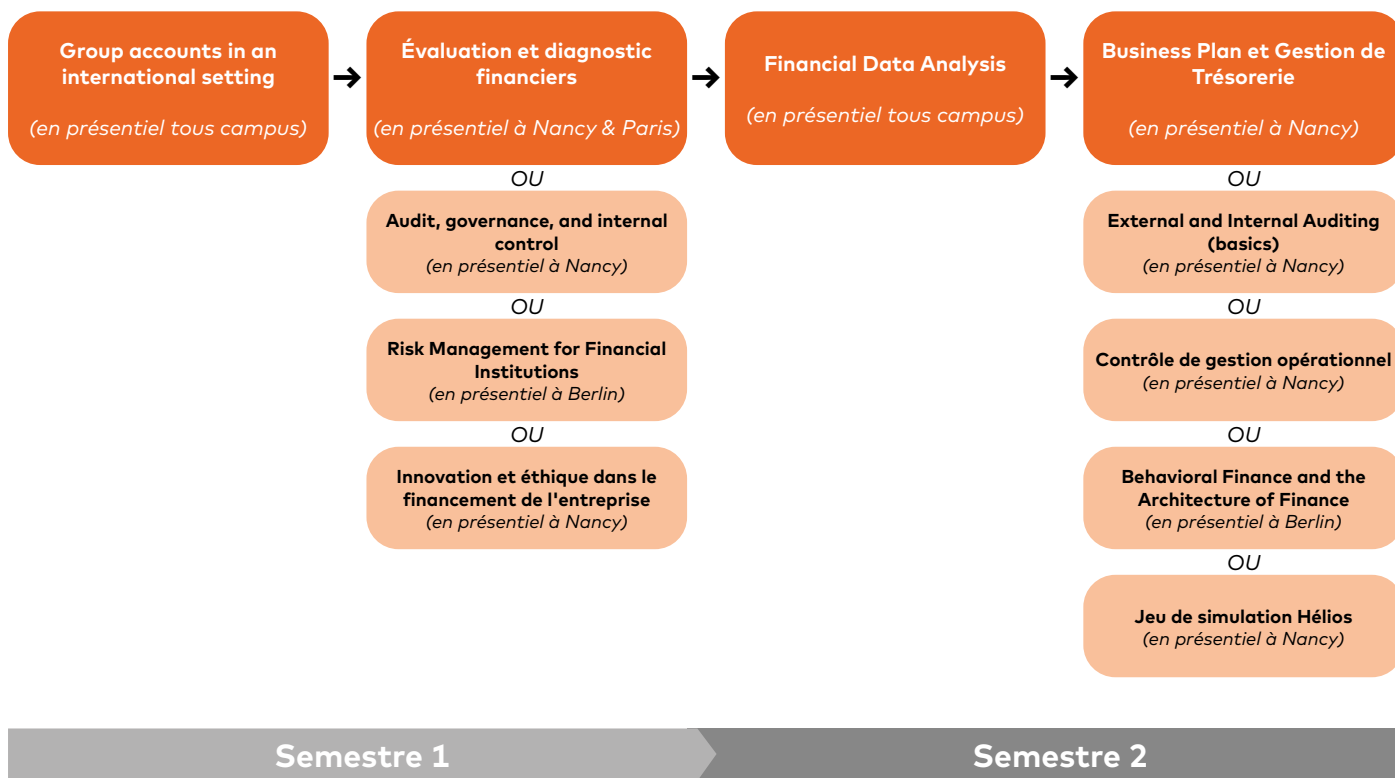
# finance d'entreprise

## PRÉSENTATION GÉNÉRALE DE LA SPÉCIALISATION :

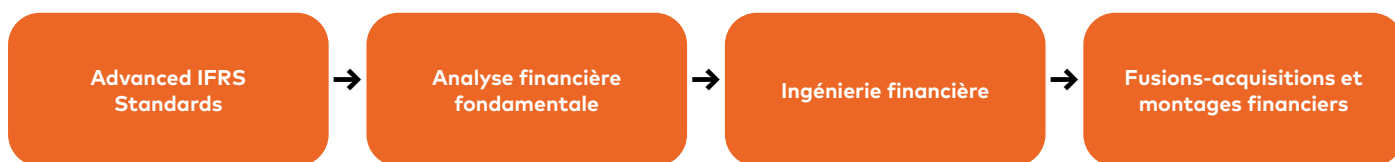
La spécialisation Finance d'entreprise fournit aux apprentis les compétences nécessaires à l'analyse et la gestion financières des entreprises dans un contexte national et international. Elle a été conçue pour répondre aux attentes en termes de compétences des CFO et responsables financiers qui recrutent 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 nos apprentis aux métiers de la direction financière au sein des groupes, des PME, des banques, des organismes financiers et des cabinets de conseil.

## CONTENU M1 :



## CONTENU M2 :



## OBJECTIFS ET APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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 MISSIONS :

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



**Stéphane NEMÈS-LECREFF**  
Finance Manager France, Facelift bbt

*Cette spécialisation 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.*







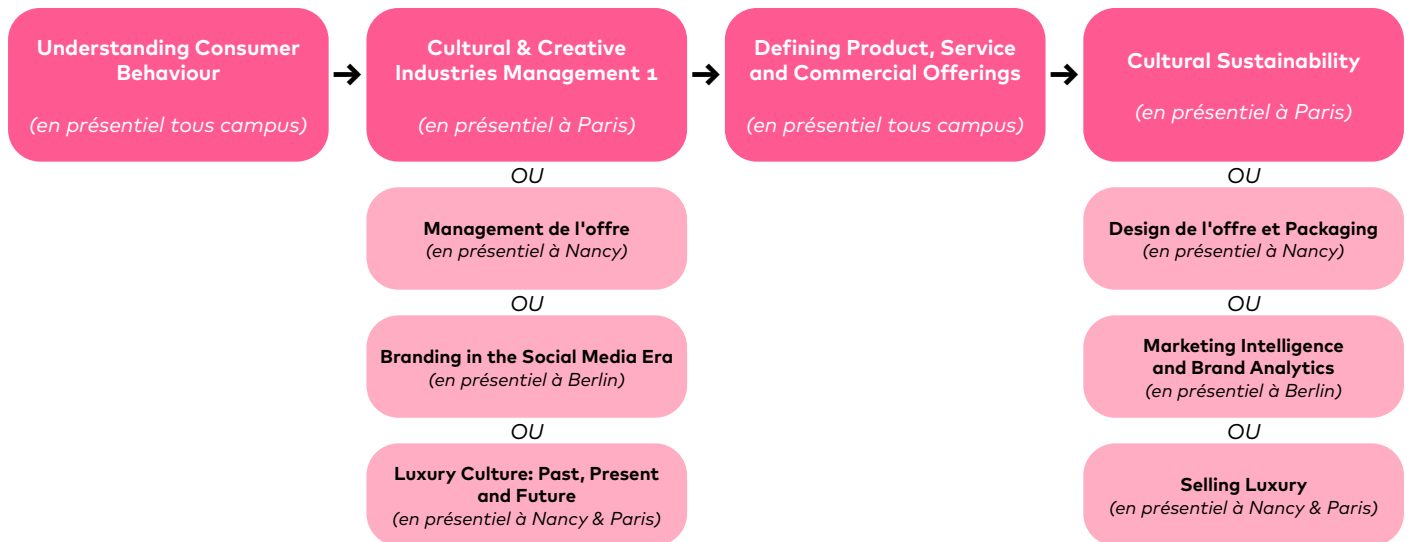
# CULTURAL AND CREATIVE INDUSTRIES MANAGEMENT

## PRÉSENTATION GÉNÉRALE DE LA SPÉCIALISATION :

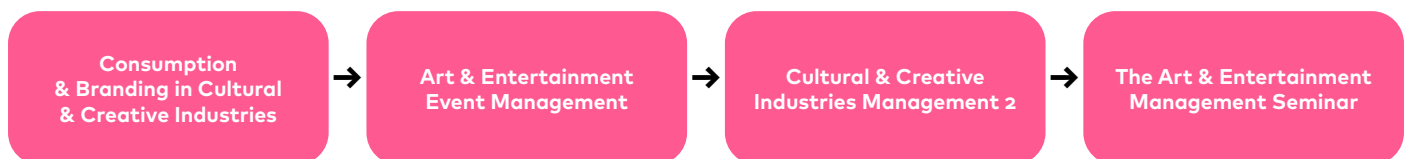
Creative Industries Management is in line with the ARTEM alliance, which promotes creativity, the ability to develop original ideas and appreciate cultural diversity. Based on transdisciplinary approach to learning, this Track places significant focus on professional development through personalized 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.

## CONTENU M1 :



## CONTENU M2 :







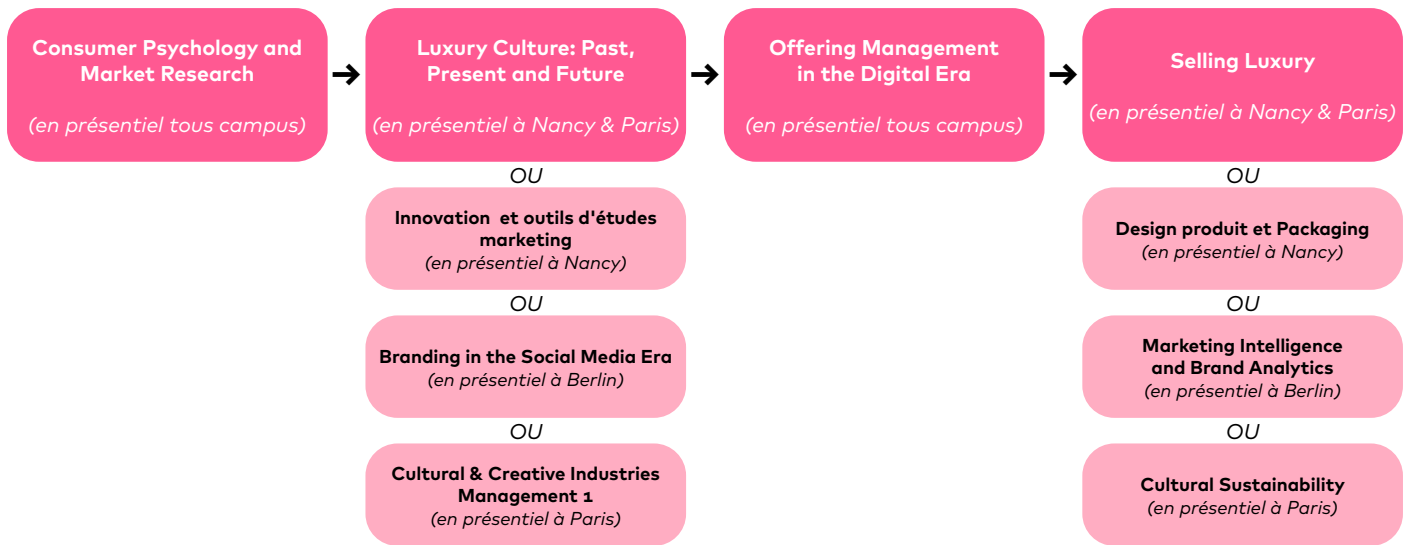


# luxury and design management

## PRÉSENTATION GÉNÉRALE DE LA SPÉCIALISATION :

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.)

### CONTENU M1 :

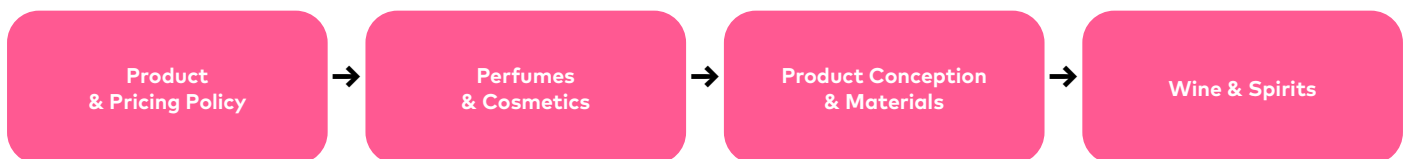


Semestre 1

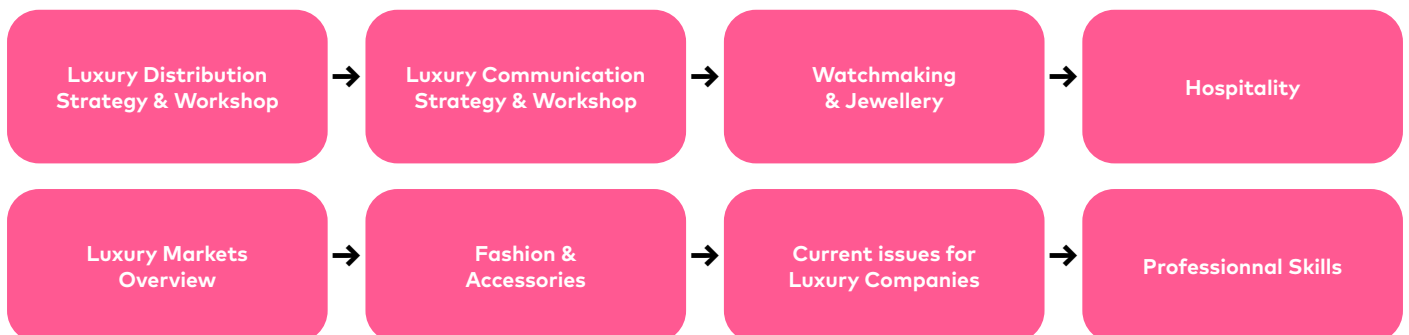
Semestre 2

### CONTENU M2 :

#### ► Semestre 3 :



#### ► Semestre 4 :



# #MARKETING

## OBJECTIFS ET APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Le but de la formation est de former des cadres polyvalents capables de travailler dans le secteur de l'industrie du luxe (produits et Services) en ayant une vision à 360°. Créée avec une approche #ArtTechnologyManagement, cette formation permet 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).

## EXEMPLES DE MISSIONS :

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



**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*



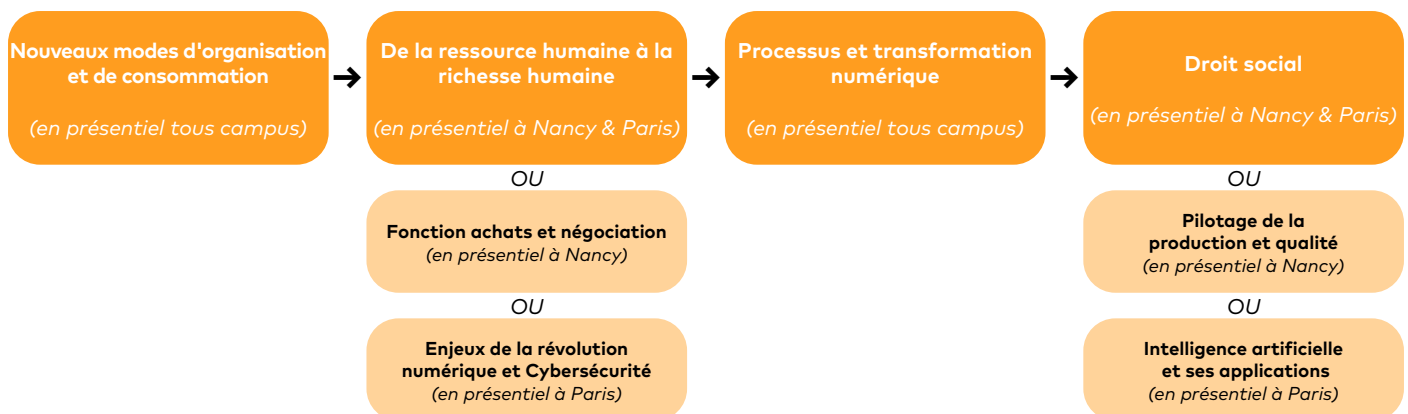
## MANAGEMENT DES RESSOURCES HUMAINES

### PRÉSENTATION GÉNÉRALE DE LA SPÉCIALISATION :

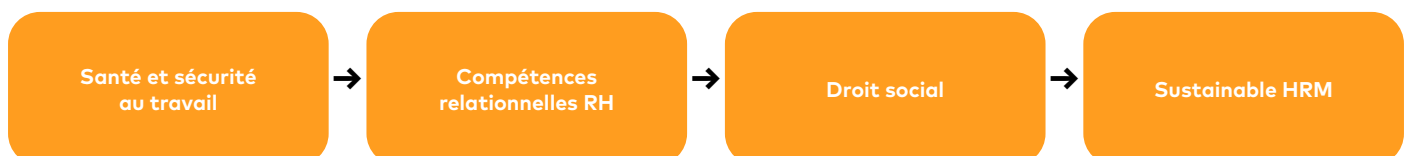
Les nouveaux modes d'organisation du travail tels que le télétravail, le « flex office », le nomadisme, le « smart office » et l'usine automatisée, offrent des opportunités tout en présentant de multiples défis pour l'entreprise et ses collaborateurs. Les managers sont confrontés à des problèmes mal 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 œuvre de la stratégie de transformation des entreprises en ligne avec les exigences de responsabilité sociale, éthique et environnementale. En assurant une veille continue sur l'évolution du travail, des métiers et des compétences-clés, et en développant une approche qualité des processus RH, la DRH contribue à la performance de l'organisation en jouant un rôle de « business partner » et de garant des valeurs du développement durable.

Dans cette spécialisation, 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 d'un projet professionnel individuel : à travers une mission en alternance, les choix d'atelier ARTEM et la thématique du mémoire de fin d'études, des discussions avec les pairs en classe et dans le cadre des travaux de groupe, ainsi qu'avec les professeurs et conférenciers invités. Cette spécialisation préparera les apprentis 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.

### CONTENU M1 :



### CONTENU M2 :



# #MANAGEMENT

## OBJECTIFS ET APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- 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.

## EXEMPLES DE MISSIONS :

- Campus-manager
- Responsable recrutement
- 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



### **Noémie PLAISANCE**

Consultant RH / Spécialiste en acquisition de talents au Luxembourg

*Sujet de mémoire de fin d'études : Soft skills : outils de gestion clés pour les responsables du personnel cherchant à progresser dans une organisation.*

*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.*

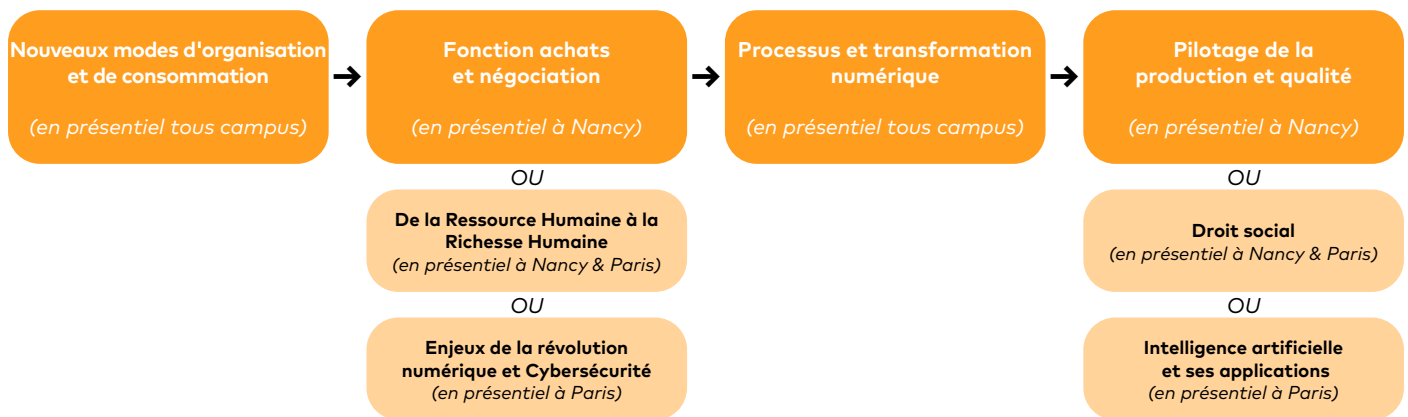
# MANAGEMENT DE LA supply chain ET DES ACHATS

## PRÉSENTATION GÉNÉRALE DE LA SPÉCIALISATION :

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 permettre aux apprentis d'avoir une vision globale et internationale des entreprises en les formant aux multiples facettes du management logistique, du transport mais aussi des achats et en les 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.

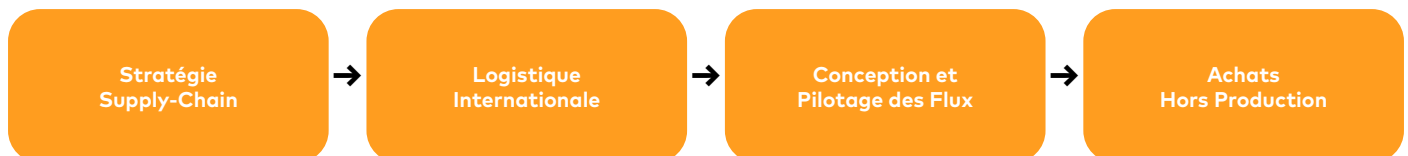
## CONTENU M1 :



Semestre 1

Semestre 2

## CONTENU M2 :



## OBJECTIFS ET APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Fondée sur des enseignements combinant excellence académique et approche pratique, cette spécialisation en alternance a pour objectif de permettre aux apprenants d'appréhender de manière globale, la complexité de la supply chain d'un point de vue opérationnel et stratégique. Les étudiants sont formés aux multiples facettes du management logistique, de la gestion des opérations et des achats. Elle se déroule sur le campus de Nancy en statut étudiant ou en apprentissage. A partir du second semestre de l'année M2, 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). Une certification en SCM est proposée en dernière année. 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.

## EXEMPLES DE MISSIONS :

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.



**Victoria LEQUIN**  
Diplômée en 2018

*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.*





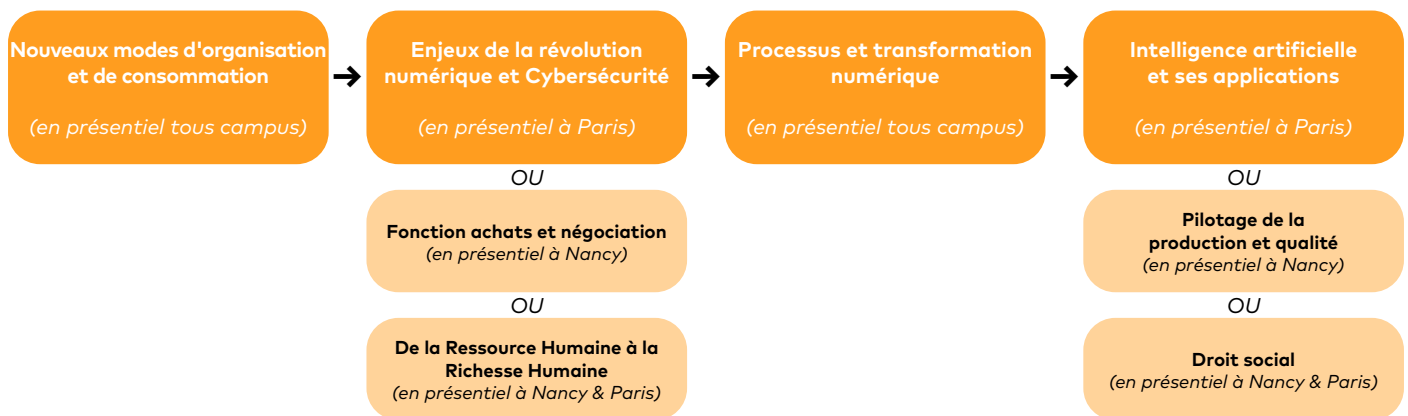
# MANAGEMENT NUMÉRIQUE

## PRÉSENTATION GÉNÉRALE DE LA SPÉCIALISATION :

Former des futurs managers responsables et créatifs qui maîtrisent les fondamentaux du numérique ainsi que leurs outils appliqués au monde de l'entreprise 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.

Etudier des cas pratiques dans les secteurs fortement numérisés.

## CONTENU M1 :

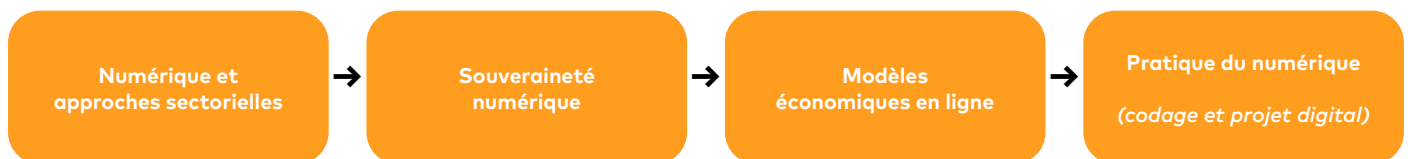


Semestre 1

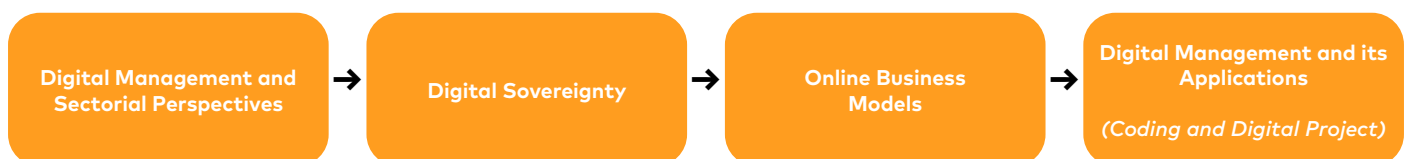
Semestre 2

## CONTENU M2 :

► **Parcours en français : Management numérique** (présentiel Paris)



► **Parcours en anglais : Digital Management** (présentiel Berlin)



# #MANAGEMENT

## 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.

## EXEMPLES DE MISSIONS :

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.



**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 expérience entreprise 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.*





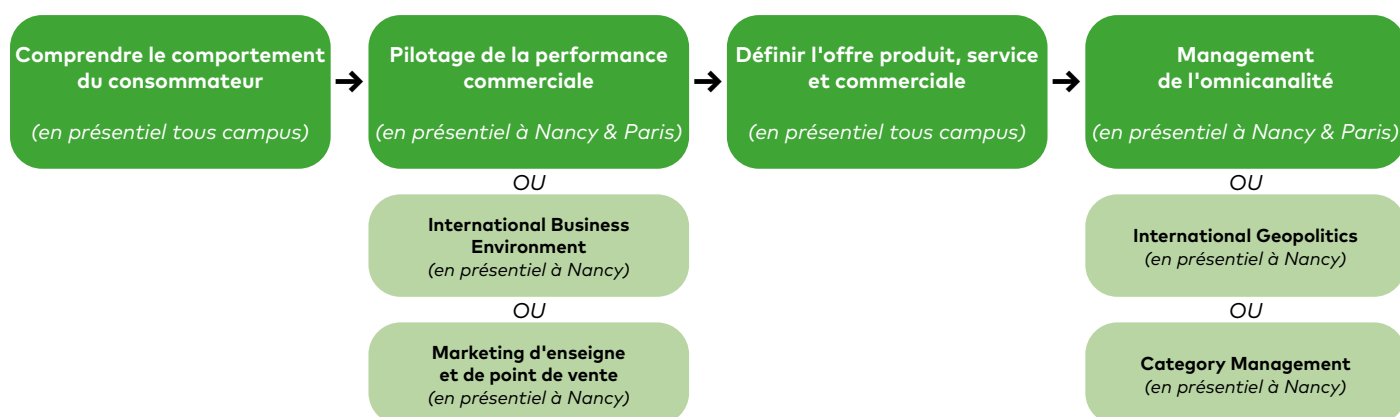
# #business development

## MARKETING ET INGÉNIERIE DES AFFAIRES

### PRÉSENTATION GÉNÉRALE DE LA SPÉCIALISATION :

La formation s'adresse à des apprentis 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.

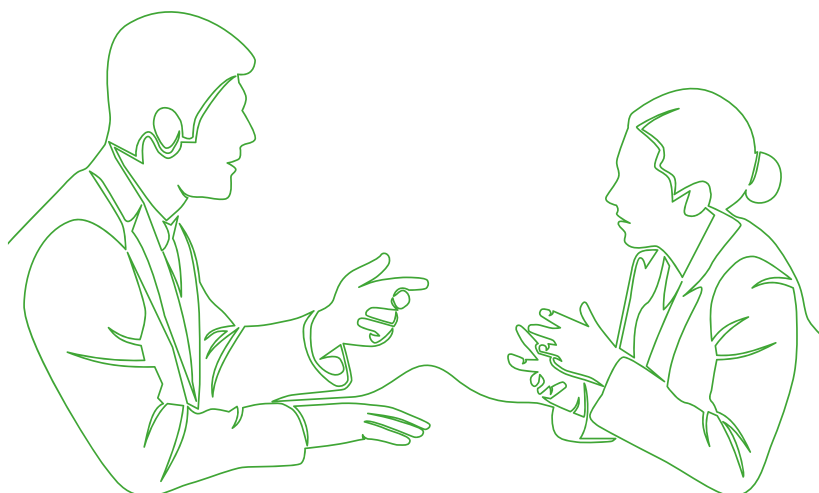
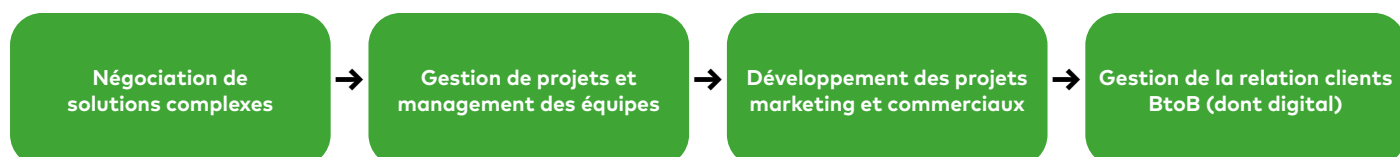
### CONTENU M1 :



Semestre 1

Semestre 2

### CONTENU M2 :



# #business development

## OBJECTIFS ET APPROCHE PÉDAGOGIQUE

L'objectif est de former des apprenants 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, ils 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 œuvre 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 MISSIONS :

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

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

- Ingénieur d'Affaires ou Responsable d'Affaires
- Animateur de réseau auprès d'un franchisé et Business Developer
- Chef de projet 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**  
Apprenti EDF

*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).*



# ICN BUSINESS SCHOOL

TRIPLE ACCRÉDITÉE



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

~  
LEWIS CARROLL

---

## CONTACT

### Apprentissage

Houria Boubker

03.54.50.25.83

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

ICN Business School  
86 rue du Sergent Blandan  
54000 Nancy

Plus d'informations sur [icn-artem.com](http://icn-artem.com)