

ICN

**PARIS
NANCY
BERLIN**

CREACTIVE

BUSINESS

SCHOOL

PROGRAMMES

MSc

BIENVENUE !

À icn business school ARTEM .

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

Intégrer ICN, c'est avant tout :

- Rejoindre une grande famille qui vous accompagnera individuellement vers votre intégration professionnelle pour devenir un **"CreaCtive Manager"**.
- Vivre l'expérience pédagogique Artem, unique en France, qui repose sur la pluridisciplinarité. Vous deviendrez ainsi encore plus opérationnels dans le monde de l'entreprise.



↑ ICN Business School Artem vous accueille sur son campus nancéen de 97 000m²

ALORS VOUS AUSSI, JOIN OUR FAMILY!

OUVERTURE

ESPRIT
D'ÉQUIPE

ENGAGEMENT

NOS ACCRÉDITATIONS ET CERTIFICATIONS



ICN a décroché les prestigieuses accréditations internationales EQUIS et AMBA, références pour les grandes écoles de management. EQUIS validant le projet global de l'école et sa stratégie, AMBA visant spécifiquement la qualité du programme Executive MBA.



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



Visa d'État du ministère de l'Enseignement Supérieur : ICN est autorisée à délivrer un diplôme visé par le ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche pour ses programmes, visés Bac+3 et Bac+5 (grade de master).



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



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



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



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



ICN est membre de deux réseaux influents – AACSB International (Association to Advance Collegiate Schools of Business) et The Business Graduates Association – qui connectent les leaders des Business Schools, des entreprises et de la société dans plus d'une centaine de pays. Ces associations font la promotion des formations d'excellence au management, innovantes et engagées.

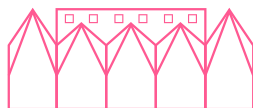
icn business school ARTEM

EN QUELQUES CHIFFRES



3 000

étudiants



3

campus pour les MSc :

Paris La Défense,
Nancy & Berlin



15 000

diplômés



119

universités partenaires
dans le monde



44

associations
étudiantes



30

ans d'accompagnement
individualisé



130

entreprises partenaires



110

staffs administratifs



70

professeurs permanents
dont 70% d'internationaux



20

professeurs affiliés



91%

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



330

intervenants experts



15

bases de données dont
Bloomberg, Ebsco
et Abi Proquest



3

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



3 QUESTIONS

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

1 QUELS SONT SELON VOUS LES 3 POINTS FORTS DES PROGRAMMES MSc ?

Tout d'abord, **le caractère professionnalisant** de l'ensemble de nos programmes MSc : la formation suivie valorise le développement professionnel de l'élève grâce aux interventions des experts du monde de l'entreprise, des projets d'entreprises proposés dans le cadre de certaines activités, y compris des visites de sites. Une thèse professionnelle ainsi qu'un stage long de fin d'études sanctionnent l'obtention du diplôme. Cette complémentarité des enseignements académiques et pratiques vous permettra d'acquérir une « boîte à outils » pour réussir dans un métier visé. Le développement de vos « hard skills » constitue une de nos priorités.

Ensuite, **la pédagogie ARTEM** : basés sur la pluridisciplinarité, nos MSc vous permettront d'élaborer une pensée originale et une vraie ouverture d'esprit et ce quel que soit le domaine de spécialisation. La créativité dans toutes ses formes n'aura plus de secret pour vous !

Basés sur la pluridisciplinarité, nos MSc vous permettront d'élaborer une pensée originale et une vraie ouverture d'esprit.

Pour finir, **l'accompagnement personnalisé** : votre employabilité dépendra aussi en grande partie des « soft skills » que vous aurez développés et saurez valoriser face à un recruteur. En intégrant nos programmes, nous vous offrons un accompagnement individualisé, en lien avec les services Carrière et stages et le PEPS (Professional Experience & Personal Support) d'ICN Business School Artem.

2 DES NOUVEAUTÉS POUR LA RENTRÉE ?

ICN Business School Artem propose déjà un large choix de MSc qui couvrent les principaux domaines de la gestion ou les secteurs porteurs. Votre projet professionnel déterminera votre parcours en termes de formation. L'innovation faisant partie des forces de notre école, c'est ainsi qu'à la rentrée un nouveau MSc verra le jour : MSc in Digital Transformation Management. Cette formation sera proposée en anglais sur notre campus

de Berlin. De même, fort de son succès, le MSc in Luxury and Design Management se redéploiera également sur notre campus à Paris, en plus de Nancy.

3 DES CONSEILS POUR VOS FUTURS ÉTUDIANTS ?

Intégrer le monde du travail requiert non seulement des connaissances ou compétences pointues dans un domaine (« hard skills ») mais aussi de vraies compétences comportementales (« soft skills »).

Soyez curieux, ouverts d'esprit et prêts à relever les nouveaux défis !

Ces dernières se construisent tout au long de votre vie. Votre réussite dépendra ainsi de votre choix en termes de formation, de votre réseau personnel et professionnel et de votre personnalité. Soyez curieux, ouverts d'esprit et prêts à relever les nouveaux défis !



↑ L'ensemble des staffs professeurs/administratifs vous attend en septembre 2020 !

7

bonnes RAISONS de nous REJOINDRE !

1

ARTEM
20
ANS

L'ALLIANCE ARTEM : UNE ALLIANCE UNIQUE EN FRANCE

Elle regroupe l'École Nationale Supérieure d'Art et de Design de Nancy, ICN Business School Artem et Mines Nancy depuis 1999. Aujourd'hui, les 3 écoles sont installées sur le même campus à Nancy : 97 000 m², 3500 étudiants, 300 personnels administratifs et techniques et 153 enseignants-chercheurs, un restaurant universitaire, une médiathèque ainsi qu'une maison des étudiants ultra-contemporains. Artem, c'est aussi un lieu de rencontres et d'échanges entre les élèves managers, ingénieurs et artistes designers. Une vraie ouverture d'esprit à la clé !



↑ Les 3 écoles : ICN, Mines Nancy et l'ENSAD ensemble sur le même campus de 97 000 m²



2

UNE FORCE INTERNATIONALE RECONNUE

ICN c'est aussi 38% d'étudiants étrangers qui intègrent nos formations. 70 % des professeurs permanents sont internationaux. La localisation géographique du campus historique à Nancy offre de belles opportunités de stages au Luxembourg, en Allemagne, en Belgique ou en Suisse. Sans oublier qu'ICN est également implantée à Berlin.



↑ Forum international et "Foire du Québec"

3

UN MODÈLE PÉDAGOGIQUE CENTRÉ SUR L'ACTION

En fonction de votre formation, vous aurez la possibilité de personnaliser votre parcours : projets, séminaires, study tours, certifications professionnelles externes reconnues (AMF, IRE...), électifs. Tout ce dont vous avez besoin pour affiner votre parcours et construire un profil unique.



4

L'ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL POUR CHACUN DE NOS ÉLÈVES

ICN est l'une des premières écoles à avoir mis au cœur de son cursus l'accompagnement personnalisé avec un tuteur par étudiant, soit 1 professeur pour 33 élèves ainsi que l'organisation de séminaires outdoor. Enfin à ICN, vous intégrerez une promotion à taille humaine que ce soit à Paris, Nancy ou Berlin.



5

DES RELATIONS ENTREPRISES PERFORMANTES

Objectif : faire de l'étudiant ICN, le professionnel le plus aguerri aux attentes de l'entreprise. Pendant votre scolarité, ateliers, Career Center, forums et rendez-vous personnalisés vous permettront de trouver votre voie. La proximité immédiate du Luxembourg, de l'Allemagne, de la Belgique et de la Suisse ainsi que notre implantation berlinoise boosteront votre recherche d'emploi à l'international.

6

UNE ÉCOLE ENGAGÉE

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



7

DES CAMPUS EXCEPTIONNELS

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

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

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



PARIS : CNIT LA DÉFENSE

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

La Défense en quelques chiffres, c'est :

- ▶ le 1^{er} quartier d'affaires européen,
- ▶ un parc de plus de 3 millions de m² de bureaux,
- ▶ 3 600 entreprises, 15 des 50 premières entreprises mondiales,
- ▶ 1 500 sièges sociaux,
- ▶ 180 000 salariés,
- ▶ le 1^{er} complexe d'échanges de transports en commun d'Europe avec 500 000 passagers par jour, 230 000 m² de commerces de proximité dont 130 000 aux Quatre Temps.



NANCY

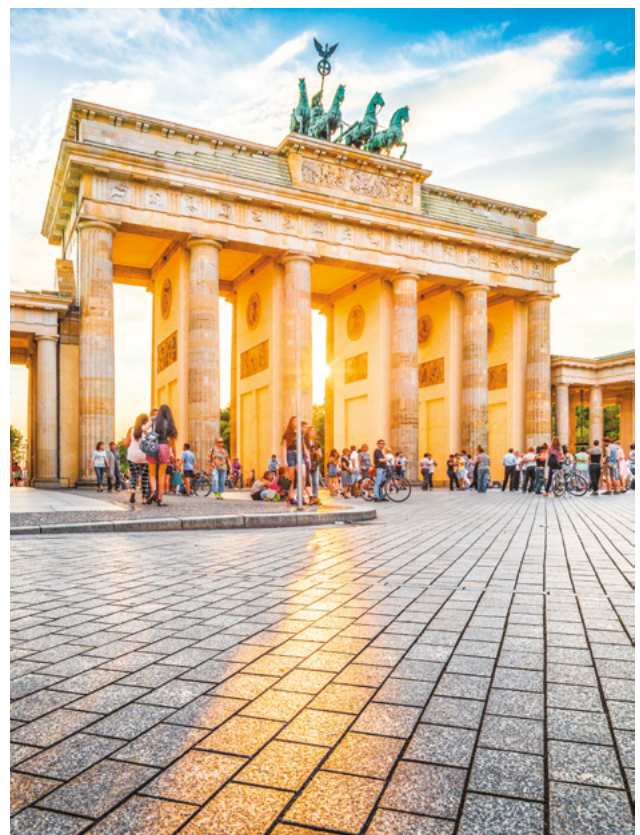
Avec près de 48 000 étudiants (soit 1 habitant sur 3), Nancy fait tout pour leur faciliter la vie : accès gratuit dans de nombreux musées et installations sportives, réseau de transports en commun performant, nombreuses résidences universitaires avec des loyers parmi les plus bas pour une métropole française.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



↑ Notre campus berlinois est situé dans le bâtiment signé Jean Nouvel qui héberge également les Galeries Lafayette et se trouve à seulement 10 minutes à pied de la célèbre porte de Brandebourg !

BERLIN

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



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

Les programmes MSc (Bac+5) sont des formations internationales de haut niveau à visée professionnelle permettant aux élèves de devenir opérationnels dans un métier, secteur ou domaine particulier. Forte de ses implantations à Paris, Nancy et Berlin, ICN Business School Artem vous propose un parcours sur l'un de nos trois campus en fonction de votre domaine de spécialisation.

Les MSc d'ICN Business School Artem (niveau M2) sont construits en 2 ou 3 semestres (pour des titulaires d'un diplôme Bac+4 ou équivalent) et vous permettent de développer vos compétences managériales avec une vraie ouverture d'esprit, le sens de l'engagement et l'esprit d'équipe (les 3 valeurs de l'école), d'acquérir une expertise professionnelle pointue (avec une thèse professionnelle liée au métier/secteur visé) et de conclure votre parcours par une expérience longue en entreprise (stage ou contrat).

Si vous êtes titulaire d'un diplôme Bac+3 (licence ou Bachelor), vous suivrez au préalable une année préparatoire au MSc (niveau M1).

Il est également possible de préparer votre MSc en double diplôme avec notre Programme Grande Ecole.

N'hésitez pas à vous renseigner !

VOUS AVEZ UN DIPLÔME BAC+3 ? VOUS EFFECTUEZ UN PARCOURS EN 2 ANS (NIVEAU M1 + NIVEAU M2).

ANNÉE PRÉPARATOIRE AU MSc / NIVEAU M1 (60 ECTS)	MSc DE VOTRE CHOIX / NIVEAU M2 (60 OU 90 ECTS)
Septembre → Août	Septembre → Août (ou Décembre N+1)
Acquisition de compétences managériales Cours de pré-spécialisation Stage de 3 mois	Consolidation de compétences managériales Acquisition d'une expertise professionnelle Stage long (5 mois minimum) + thèse professionnelle

VOUS AVEZ UN DIPLÔME BAC +4/5 OU BAC +3 AVEC UNE EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE SIGNIFICATIVE ? VOUS POUVEZ ACCÉDER DIRECTEMENT AU MSc (NIVEAU M2) !

EN FONCTION DE LA SPÉCIALISATION CHOISIE, LE PROGRAMME SE DÉROULE EN 2 OU 3 SEMESTRES.

PARCOURS EN 2 SEMESTRES

SEMESTRE 1 (30 ECTS)	SEMESTRE 2 (30 ECTS)	
Septembre → Décembre	Janvier → Février	Mars → Août
Consolidation de compétences managériales Acquisition d'une expertise professionnelle	Stage (5 mois minimum) + thèse professionnelle	

PARCOURS EN 3 SEMESTRES*

SEMESTRE 1 (30 ECTS)	SEMESTRE 2 (30 ECTS)	SEMESTRE 3 (30 ECTS)
Septembre → Décembre	Janvier → Mai	Juin → Décembre N+1
Consolidation de compétences managériales Acquisition d'une expertise professionnelle		Stage (5 mois minimum) + thèse professionnelle

MM



TROUVEZ VOTRE FUTUR **MSC** !

- 14 Audit (Nancy)

- 15 Banque et services financiers (Nancy)

- 16 Creative and Cultural Industries Management (Nancy)

- 17 Design de l'offre et innovation (Nancy)

- 18 Digital Transformation Management (Berlin) **NEW**

- 19 Distribution et e-commerce (Nancy)

- 20 Finance d'entreprise (Nancy)

- 21 Finance and Risk Management (Berlin)

- 22 International Business Development (Nancy)

- 23 International Management - MIEX (Nancy-Bologne)

- 24 Luxury and Design Management (Nancy ou Paris)

- 25 Management numérique (Paris)

- 26 Management de la Supply Chain et des achats (Nancy)

- 27 Marketing and Brand Management (Berlin)

- 28 Marketing et ingénierie d'affaires (Nancy)

- 29 Pilotage de la performance (Nancy)

- 30 Talent Management in Organisations (Nancy)





ADMISSION

- ▶ **BAC+4** ou **Master en gestion** (avec un bon niveau en comptabilité, contrôle de gestion et finance)
- ▶ **BAC+3** avec une expérience professionnelle significative dans ces domaines
- ▶ Bon niveau d'anglais nécessaire
- ▶ Admission sur dossier et entretien préalable
- ▶ **BAC+3**, vous pouvez candidater pour l'année préparatoire et faire ainsi votre MSc en 2 ans

DURÉE

2 semestres (1 an dont 5 mois de stage minimum)

LANGUE

🇬🇧 Anglais

LES 3 POINTS FORTS

Une formation qui apporte des connaissances approfondies en audit externe et interne ainsi qu'en contrôle interne afin de devenir rapidement opérationnel.

Une formation qui permet de prendre du recul et de développer son esprit critique dans un cadre professionnel.

Une formation qui tient compte des enjeux, des réglementations et des évolutions les plus actuelles pour les professions d'auditeur.

LIEU DE LA FORMATION

Campus ICN Nancy Artem

CONTACT

Candidats français

Service admissions / concours
+ 33 (3) 54 50 25 38
admissions@icn-artem.com

Candidats internationaux

International relations office
+ 33 (3) 54 50 25 25
studyabroad@icn-artem.com

OBJECTIFS DU PROGRAMME

Au terme de cette formation, les étudiants seront capables à la fois d'interpréter et de comprendre les spécificités des normes internationales comptables (consolidation et normes IFRS), du processus d'audit et de sa place parmi les mécanismes de gouvernance, des fondements du contrôle interne et de la fraude ainsi que de leurs enjeux les plus actuels.

MODULES DU PROGRAMME

Cette formation en audit prend en compte à la fois le rôle historique de l'auditeur et l'évolution de ce rôle dans un environnement en constante évolution. Elle forme les élèves à la comptabilité en normes internationales dans les différents référentiels existants, aux normes d'audit internationales, à la compliance et à l'éthique professionnelle, à la gouvernance, au contrôle interne et aux notions de base de la fraude et de la cyber-sécurité. Les fondements conceptuels de l'audit et de la gouvernance sont discutés et des exemples pratiques de techniques d'audit et de programmes de travail sont utilisés pour en illustrer les applications. Le programme utilise des études de cas et des articles professionnels et académiques comme bases de discussion et d'analyse. Ainsi, cette formation forme les étudiants à devenir des auditeurs externes et des auditeurs internes, à la fois pour l'audit des grands comptes chez les Big Four ou dans les grands groupes cotés. Le fait de suivre la formation permet d'être en conformité avec les exigences du révisorat luxembourgeois.

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

DÉBOUCHÉS POSSIBLES

- ▶ Statutory Auditor (Cabinets d'audit et de conseil "Big 4")
- ▶ Internal Auditor (entreprises cotées, entreprises à structure familiale, cabinets d'audit et de conseil « Big 4 »)
- ▶ Compliance Officer
- ▶ Forensic Auditor

EXEMPLES D'ENTREPRISES PARTENAIRES

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



La formation m'a permis d'obtenir des enseignements de qualité pour développer des connaissances approfondies et complètes dans les domaines essentiels du travail d'auditeur. Suivre le programme nécessite de la rigueur, d'avoir un esprit d'analyse et d'être curieux. Cela permet de développer sa réflexion sur de nombreux sujets comme les principes d'audit externe et interne, les fraudes... J'ai beaucoup aimé l'interactivité des séances à travers l'étude de cas pratiques lors desquels on travaille en petits groupes sur des problématiques d'audit concrètes. J'ai aussi beaucoup apprécié l'aide apportée de la part des enseignants dans la recherche de stages et d'emplois et dans le suivi du devenir des étudiants. Je recommande vraiment ce programme car les cours et les cas pratiques m'ont aidé à être rapidement opérationnelle au sein d'un département d'audit interne d'un grand groupe lors de mon stage de fin d'étude ou en cabinet d'audit dans le cadre de mon emploi actuel.

Marion Tellechea
Senior Advisor - PwC Luxembourg



banque ET SERVICES FINANCIERS nancy

ADMISSION

- **BAC+3** en gestion
- Bon niveau en finance et comptabilité nécessaire
- Admission sur dossier et entretien préalable
- **Possibilité de suivre ce programme en apprentissage en intégrant le Programme Grande École via le concours Passerelle et ainsi obtenir un double-diplôme Master et MSc.**

DURÉE

2 ans / 6 semaines école et 6 semaines en entreprise

LANGUE

🇫🇷 Français

LES 3 POINTS FORTS

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

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

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

LIEU DE LA FORMATION

Campus ICN Nancy Artem

CONTACT

Candidats français
Service admissions / concours
+ 33 (3) 54 50 25 38
admissions@icn-artem.com

Candidats internationaux
International relations office
+ 33 (3) 54 50 25 25
studyabroad@icn-artem.com

OBJECTIFS DU PROGRAMME

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

MODULES DU PROGRAMME

Ce MSc est fortement professionnalisant car la plupart des cours sont assurés par des professionnels du secteur bancaire. Au cours des deux années de formation, les élèves suivent des modules de :

- Comptabilité et gestion bancaire, AMF
- Contrôle de gestion et IFRS pour les banques
- Hélios game
- Financements alternatifs de l'entreprise
- Gestion de portefeuille
- Assurance
- Analyse Financière et gestion des crédits corporate
- La Banque face l'évolution digitale



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

DÉBOUCHÉS POSSIBLES

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

Banque de réseau

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

Banque de financement et d'investissement

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

Fonction support

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

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

EXEMPLES D'ENTREPRISES PARTENAIRES

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



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

Thomas Poivert
Chargé d'affaires - CIC Est



CREATIVE AND CULTURAL INDUSTRIES MANAGEMENT nancy

ADMISSION

- ▶ **BAC+4** ou **Master**
- ▶ **BAC+3** avec une expérience professionnelle significative en entreprise
- ▶ Admission sur dossier et entretien préalable
- ▶ **BAC+3**, vous pouvez candidater pour l'année préparatoire et faire ainsi votre MSc en 2 ans

DURÉE

2 semestres (1 an dont 5 mois de stage minimum)

LANGUES

🇬🇧 Anglais

LES 3 POINTS FORTS

Une pédagogie immersive fondée sur l'interactivité entre les étudiants et les enseignants. La pédagogie comprend des cours, des visites d'entreprises, des ateliers pratiques et des projets d'entreprise.

Une formation professionnalisante qui valorise le développement professionnel grâce aux interventions de nombreux experts provenant du secteur artistique et culturel qui assurent la connexion entre la théorie et la pratique.

Une formation parfaitement cohérente avec les principes Artem de l'école qui prônent la créativité, la capacité à élaborer une pensée originale et à être ouverts à la diversité des approches culturelles.

LIEU DE LA FORMATION

Campus ICN Nancy Artem

CONTACT

Candidats français

Service admissions / concours
+ 33 (3) 54 50 25 38
admissions@icn-artem.com

Candidats internationaux

International relations office
+ 33 (3) 54 50 25 25
studyabroad@icn-artem.com

OBJECTIFS DU PROGRAMME

- ▶ Maîtriser les problématiques spécifiques des médias et des industries créatives.
- ▶ Développer une vision globale des problèmes spécifiques de ces industries.
- ▶ Donner de solides compétences managériales.

Les médias, les industries culturelles et le monde de l'art deviennent de plus en plus professionnels: la formation développe les compétences en gestion nécessaires pour mener à bien la professionnalisation de ces industries.

MODULES DU PROGRAMME

La formation aborde un large éventail de disciplines, de la stratégie au marketing, de la gestion de la créativité à celle des talents, de la gestion du projet au droit de la propriété intellectuelle, tout en considérant l'impact du digital sur les entreprises créatives et artistiques. Dans ce cursus, le séminaire final sur la gestion des industries créatives et culturelles revêt une importance particulière car les étudiants sont amenés à conduire un projet en réponse à une problématique managériale (exemples: Musée de la Cour d'Or de Metz, Sony Music Entertainment, Auditorium du Louvre...)

DÉBOUCHÉS POSSIBLES

L'un des principaux objectifs de ce programme est de vous doter des compétences appropriées pour travailler dans les industries de la création. Les compétences en gestion que vous allez acquérir vous permettront d'occuper des postes de direction moyens et supérieurs dans des compagnies de théâtre, des musées, des salles de sport, des galeries d'art, des sociétés d'attraction touristique et des sociétés de production.



↑ Opéra National de Lorraine - Nancy

Exemples de postes

- ▶ Entrepreneur
- ▶ Business développer
- ▶ Directeur de théâtre ou d'opéra
- ▶ Directeur marketing d'une marque
- ▶ Responsable de la politique culturelle d'un musée
- ▶ Responsable de la recherche de sponsors pour un festival de musique
- ▶ Responsable d'une société de jeux vidéos
- ▶ Responsable de l'organisation d'événements culturels et/ou sportifs

EXEMPLES D'ENTREPRISES PARTENAIRES

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



Ayant suivi un parcours littéraire, la possibilité de pouvoir choisir le parcours « Creative and Cultural Industries Management » à ICN a été un facteur déterminant dans le choix de mon école. Une des forces de ce parcours est le fait qu'il accueille des intervenants qui évoluent dans le milieu culturel. Ils peuvent donc concrètement partager leurs expériences et nous conseiller précisément pour nous permettre d'appréhender les mécaniques propres du secteur culturel. Nous avons été confrontés à des projets à mener de A à Z. C'est la meilleure façon de se former et de se rendre compte des problématiques régissant le monde professionnel.

Aurélia Pogorzelski, chargée de mission,
Alliance Française (Johannesburg)



design de l'offre et innovation

nancy

ADMISSION

- ▶ **BAC+4** ou **Master**
- ▶ **BAC+3** avec une expérience professionnelle significative en entreprise
- ▶ Admission sur dossier et entretien préalable
- ▶ **BAC+3**, vous pouvez candidater pour l'année préparatoire et faire ainsi votre MSc en 2 ans

DURÉE

2 semestres (1 an dont 5 mois de stage minimum)

LANGUE

 Français

LES 3 POINTS FORTS

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

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

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

LIEU DE LA FORMATION

Campus ICN Nancy Artem

CONTACT

Candidats français

Service admissions / concours
+ 33 (3) 54 50 25 38
admissions@icn-artem.com

Candidats internationaux

International relations office
+ 33 (3) 54 50 25 25
studyabroad@icn-artem.com

OBJECTIFS DU PROGRAMME

- ▶ Favoriser l'émergence des idées et de la créativité en faisant du design un levier stratégique.
- ▶ Intégrer la méthodologie du « design thinking » dans un projet d'innovation.
- ▶ Former des cadres responsables et créatifs.

MODULES DU PROGRAMME

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

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

Voici un bref aperçu des modules proposés :

- ▶ Management de l'offre
- ▶ Étude de marché
- ▶ Design produit & packaging
- ▶ Nouvelles technologies et comportement client
- ▶ Marketing de l'Innovation
- ▶ Créativité et Design Thinking
- ▶ Gestion et lancement de produit
- ▶ Innovation responsable et protection juridique

DÉBOUCHÉS POSSIBLES

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

EXEMPLES D'ENTREPRISES PARTENAIRES

- ByBenoît
- Moustache Bikes
- Savencia
- Sophie La Girafe



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

Morgane Bunouf

Assistante marketing développement
Groupe Clarins



digital TRANSFORMATION MANAGEMENT

berlin **NEW**

ADMISSION

- ▶ **BAC+4** ou **Master**
- ▶ **BAC+3** avec une expérience professionnelle significative
 - ▶ Admission sur dossier et entretien préalable
- ▶ **BAC+3** : parcours en deux ans. Admission préalable en année préparatoire au MSc « Management numérique » à Paris (en français) ou « Marketing and Brand Management » à Berlin (en anglais), puis le MSc à Berlin.

DURÉE

2 semestres (1 an dont 5 mois de stage minimum)

LANGUE

🇬🇧 Anglais

LES 3 POINTS FORTS

Expertise ICN déjà prouvée et reconnue dans le domaine numérique.

Qualité et diversité du programme combinant des interventions de professeurs et d'intervenants du monde professionnel.

Accompagnement personnalisé des élèves facilitant leur employabilité.

LIEU DE LA FORMATION

Campus ICN Berlin

OBJECTIFS DU PROGRAMME

- ▶ Former des cadres ayant des compétences larges dans le domaine du numérique, indispensables pour les managers des entreprises et industries modernes (4.0).
- ▶ Apporter des compétences plus spécifiques relatives à des technologies disruptives déjà utilisées par ces entreprises précurseuses (telles que l'intelligence artificielle, la blockchain, etc.).
- ▶ Former des managers responsables et créatifs qui maîtrisent les fondamentaux du numérique ainsi que leurs outils appliqués au monde de l'entreprise.

MODULES DU PROGRAMME

Le programme combine une variété d'enseignements et d'activités permettant aux élèves d'aborder les problématiques telles que :

- ▶ Transformation digitale des entreprises, stratégie digitale, conduite d'un projet de transformation, management du changement
- ▶ Entreprise 4.0, industrie 4.0, services 4.0 (impacts de la digitalisation sur les différents secteurs d'activité et métiers et les nouveaux métiers du numérique)
- ▶ Nouveaux modèles économiques dérivés du numérique
- ▶ Technologies disruptives (cloud, big data, objets connectés et IoT, IA, blockchain...) et leur utilité dans les entreprises
- ▶ Problématiques liées au numérique: droit du numérique, éthique, confidentialité et sécurité des données, confiance, cybersécurité des entreprises, focus RGPD
- ▶ Start-ups, entrepreneuriat/repreneuriat/intrapreneuriat dans le domaine numérique
- ▶ Marketing digital, réseaux sociaux, e-commerce/m-commerce, expérience utilisateur, dimension internationale
- ▶ Données et leur exploitation (big data, analytics...)
- ▶ Compétences informatiques techniques (codage)
- ▶ Creative thinking (spécificité d'ICN!): créativité, innovation, méthodes agiles et collaboratives, soft skills
- ▶ Projet digital sur toute la durée de la formation vous permettant de travailler sur une problématique concrète en autonomie



CONTACT

Candidats français

Service admissions / concours
+ 33 (3) 54 50 25 38
admissions@icn-artem.com

Candidats internationaux

International relations office
+ 33 (3) 54 50 25 25
studyabroad@icn-artem.com

distribution ET E-COMMERCE nancy

ADMISSION

- ▶ **BAC+4** ou **Master**
- ▶ **BAC+3** avec une expérience professionnelle significative
- ▶ Admission sur dossier et entretien préalable
- ▶ **BAC+3**, vous pouvez candidater pour l'année préparatoire et faire ainsi votre MSc en 2 ans

DURÉE

2 semestres (1 an dont 5 mois de stage minimum)

LANGUE

 Français

LES 3 POINTS FORTS

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

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

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

LIEU DE LA FORMATION

Campus ICN Nancy Artem

CONTACT

Candidats français

Service admissions / concours
+ 33 (3) 54 50 25 38
admissions@icn-artem.com

Candidats internationaux

International relations office
+ 33 (3) 54 50 25 25
studyabroad@icn-artem.com

OBJECTIFS DU PROGRAMME

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

MODULES DU PROGRAMME

Ce programme s'articule autour de 2 volets complémentaires :

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

VOLET B2C

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

DÉBOUCHÉS POSSIBLES

Au sein des marques ou des enseignes

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

EXEMPLES D'ENTREPRISES PARTENAIRES

- Altran
- Auchan
- ALD Automotive
- Boulanger
- Carte Noire
- Heineken
- Cora
- Factum Finances
- FIEV, Hilti
- IDC Institut du Commerce
- Johnson & Johnson
- La Poste
- Leroy Merlin...

VOLET B2B

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



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

Morgane Collin

Chef de projet e-commerce MAKE UP FOR EVER

finance d'ENTREPRISE nancy

ADMISSION

- ▶ **BAC +4** ou **Master en gestion**
- ▶ **BAC+3** avec une expérience professionnelle significative en entreprise
- ▶ Admission sur dossier et entretien préalable
- ▶ **BAC+3**, vous pouvez candidater pour l'année préparatoire et faire ainsi votre MSc en 2 ans

DURÉE

2 semestres (1 an dont 5 mois de stage minimum)

LANGUE

Français

LES 3 POINTS FORTS

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

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

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

LIEU DE LA FORMATION

Campus ICN Nancy Artem

CONTACT

Candidats français

Service admissions / concours
+ 33 (3) 54 50 25 38
admissions@icn-artem.com

Candidats internationaux

International relations office
+ 33 (3) 54 50 25 25
studyabroad@icn-artem.com

OBJECTIFS DU PROGRAMME

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

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

MODULES DU PROGRAMME

Les enseignements sont assurés par des professionnels de la finance d'entreprise et du droit et répondent aux attentes du secteur. Les principaux modules concernent les comptes annuels et consolidés, l'évaluation et diagnostic financiers, le business plan et gestion de trésorerie mais aussi Advanced IFRS standards, l'analyse financière fondamentale, l'ingénierie financière et le droit fiscal et des sociétés.

DÉBOUCHÉS POSSIBLES

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

Métiers accessibles

- ▶ Credit manager
- ▶ Trésorier
- ▶ Analyste financier
- ▶ Conseiller financier
- ▶ Directeur financier

EXEMPLES D'ENTREPRISES PARTENAIRES

- Secafi
- 3 E Consultants
- HPC
- Expertis CFE



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.

Stéphane Nemès-Lecreff
Finance Manager France, Facelift bbt



finance and risk MANAGEMENT **berlin**

ADMISSION

- ▶ **BAC+4** ou **Master en gestion**
- ▶ **BAC+3** avec une expérience professionnelle significative en entreprise
- ▶ Bon niveau d'anglais nécessaire
- ▶ Admission sur dossier et entretien préalable
- ▶ **BAC+3**, vous pouvez candidater pour l'année préparatoire et faire ainsi votre MSc en 2 ans

DURÉE

2 semestres (1 an dont 5 mois de stage minimum)

LANGUE

 Anglais

LES 3 POINTS FORTS

La compréhension de l'industrie financière dans son ensemble ainsi que l'interaction entre les différentes structures financières.

Le focus sur des problèmes opérationnels et de nouvelle technologie financière en Finance.

La dimension comportementale qui est intégrée à tous les niveaux et la dimension géopolitique de la Finance, unique en son genre.

LIEU DE LA FORMATION

Campus ICN Berlin

CONTACT

Candidats français
Service admissions / concours
+ 33 (3) 54 50 25 38
admissions@icn-artem.com

Candidats internationaux
International relations office
+ 33 (3) 54 50 25 25
studyabroad@icn-artem.com

OBJECTIFS DU PROGRAMME

Le MSc in Finance and Risk Management vise à former des spécialistes de l'industrie financière et de la géopolitique de la Finance. La plupart des Masters en Finance proposent soit des formations en Finance de Marché, soit en Finance d'Entreprise. Le MSc vise à combler une niche, celle de l'industrie financière en mettant l'accent sur les problèmes opérationnels et comportementaux ainsi que la localisation stratégique des véhicules financiers. Le programme traite aussi de l'interaction entre différentes institutions financières en mettant l'accent sur l'émergence des FinTech, de la Cyber Finance et le changement des comportements des décideurs. A la fin du programme les étudiants comprendront les différents Business Modèles et seront capables de s'intégrer rapidement dans différents secteurs financiers : banques, fonds, hedge funds, assurances et le secteur du conseil stratégique.

MODULES DU PROGRAMME

Le programme est structuré autour de quatre grands blocs de modules qui visent à former des experts en Finance et Gestion des risques avec un accent primordial sur l'industrie financière et la géopolitique de la finance.

Financial Economics, Valuation and Risk Management

Ce bloc de modules vise à développer les outils de l'Economie Financière, de la valorisation et de la gestion des risques nécessaires pour suivre les modules de finance plus avancés. Les modules couvrent la théorie du portefeuille, les outils d'évaluation de produits dérivés standards, les problèmes d'asymétrie d'information. On traite des problématiques des mesures et de l'estimation des risques ainsi que de l'agrégation des risques dans différents secteurs de l'industrie financière. L'étudiant apprend comment mettre en œuvre un processus de gestion des risques dans une institution financière.

Business Models and Risk Management of the Financial Industry

Ce bloc de modules vise à développer une compréhension des Business Modèles de l'industrie financière ainsi que de son évolution récente. Il s'agit des mutations entre secteur des assurances, des banques, des fonds ainsi que l'impact des nouvelles technologies financières FINTECH. L'étudiant apprend comment l'industrie s'adapte à différents types risques, aux changements technologiques et de régulation. On met l'accent sur l'émergence de nouvelles formes d'organisation comme le « Shadow Banking » et la « Shadow Insurance » ainsi que les stratégies de localisation.

Behavioural Finance and the Architecture of Finance

Ce bloc de modules analyse l'organisation de l'industrie financière dans son ensemble, c'est-à-dire les Fonds, les Banques, les assurances et les plateformes de trading à travers les récents développements de l'économie comportementale. Ce module est original dans le sens où la Finance comportementale.

Geopolitics of Finance and Cyber Finance

Ce bloc de modules est unique en son genre et vise à développer des compétences stratégiques dans le domaine de la localisation des véhicules financiers. On traite aussi des récents développements en Cyber Finance et la Microstructure des Marchés qui sont devenus de majeurs vecteurs de risque et d'influence.

DÉBOUCHÉS POSSIBLES

- ▶ Conseil en Risk Advisory
- ▶ Gestionnaire des risques dans l'industrie des fonds.
- ▶ Spécialistes pour produits structurés dans un Hedge Fund.
- ▶ Analyste Fonds Private Equity
- ▶ Banque Privée et Gestionnaire d'actifs
- ▶ Conseil en Banque
- ▶ Conseil en Stratégie pour le secteur financier.
- ▶ Conseiller en Cyber Finance

EXEMPLES D'ENTREPRISES PARTENAIRES

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



Un parcours bien conçu adapté aux étudiants intéressés par la croissance du marché des banques et des fonds. Les cours m'ont fourni les outils et les compétences nécessaires pour travailler dans le secteur du conseil et conseiller les plus grands acteurs du Benelux Private Equity sur les défis stratégiques et les problèmes opérationnels auxquels ils sont actuellement confrontés.

La structure, mise à profit par des professeurs exceptionnels, ainsi que l'environnement international des cours sont essentiels au développement personnel des étudiants.

Je recommande vivement !

Rossella D'Amico

Strategy Regulatory and Corporate Finance analyst, Deloitte (Luxembourg)

INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPMENT

nancy

ADMISSION

- ▶ **BAC+4** ou **Master**
- ▶ **BAC+3** avec une expérience professionnelle significative en entreprise
- ▶ Bon niveau d'anglais nécessaire
- ▶ Admission sur dossier et entretien préalable
- ▶ **BAC+3**, vous pouvez candidater pour l'année préparatoire et faire ainsi votre MSc en 2 ans

DURÉE

2 semestres (1 an dont 5 mois de stage minimum)

LANGUE

 Anglais

LES 3 POINTS FORTS

Une formation animée par des enseignants spécialistes de haut niveau et par des professionnels de l'international.

Des relations suivies avec les entreprises qui pratiquent l'international au quotidien (exemple : Club des Exportateurs de Lorraine).

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

LIEU DE LA FORMATION

Campus ICN Nancy Artem

CONTACT

Candidats français

Service admissions / concours
+ 33 (3) 54 50 25 38
admissions@icn-artem.com

Candidats internationaux

International relations office
+ 33 (3) 54 50 25 25
studyabroad@icn-artem.com

OBJECTIFS DU PROGRAMME

Le programme poursuit quatre grands axes et permet de :

- ▶ Comprendre, analyser et utiliser les différences culturelles au travail pour acquérir des compétences de haut niveau en négociation internationale (import et export).
- ▶ Maîtriser l'environnement européen des affaires, ainsi que les techniques du commerce international.
- ▶ Mettre en œuvre et pratiquer les projets de développement international.
- ▶ Identifier et évaluer les opportunités d'affaires à l'international.

MODULES DU PROGRAMME

Le programme est structuré en modules permettant d'acquérir les techniques de commerce international et de la négociation et de découvrir les principales zones géographiques à fort potentiel en termes d'affaires :

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

DÉBOUCHÉS POSSIBLES

- ▶ Manager de département export
- ▶ Manager de zone export
- ▶ Responsable de développement export
- ▶ Négociateur international, spécialiste des opérations d'import et d'export
- ▶ Entrepreneur



EXEMPLES D'ENTREPRISES PARTENAIRES

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



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

Amandine Dabrowski
Diplômée du MSc IBD



INTERNATIONAL MANAGEMENT (MIEX)

nancy (s1) - bologne (s2)

EN COLLABORATION AVEC MGIMO (RUSSIE),
LA SALLE (MEXIQUE), ECUST (CHINE),
UFRGS (BRÉSIL) ET ICN BERLIN (ALLEMAGNE)

ADMISSION

- ▶ **BAC +4** ou **Master**
- ▶ **BAC+3** avec une expérience professionnelle significative en entreprise
- ▶ Admission sur dossier et entretien préalable
- ▶ Bon niveau d'anglais nécessaire

DURÉE

2 ans (M1 + M2)

LANGUE

 Anglais

LES 3 POINTS FORTS

La dimension internationale du programme à travers les universités partenaires en Europe, en Asie et en Amérique latine, à travers les étudiants avec des backgrounds variés et à travers le corps professoral avec des intervenants avec des profils internationaux passionnés par l'enseignement et la recherche.

Le contenu du programme offre une excellente opportunité d'apprentissage pour tous ceux qui souhaitent s'orienter vers une carrière à l'international. Un contenu qui met l'accent sur les méthodes et outils de management international et qui favorise le développement personnel et professionnel.

Une formation accréditée par la Conférence des Grandes Ecoles la classant parmi les meilleurs programmes en management international.

CONTACT

Candidats français

Service admissions / concours
+ 33 (3) 54 50 25 38
admissions@icn-artem.com

Candidats internationaux

International relations office
+ 33 (3) 54 50 25 25
studyabroad@icn-artem.com

Directeur du programme :
Kamel Mnisri

OBJECTIFS DU PROGRAMME

Préparer les étudiants pour travailler dans des entreprises qui opèrent à l'international ou qui envisagent des démarches d'internationalisation. Le parcours MIEX est une expérience d'apprentissage internationale et multiculturelle conçue pour permettre aux étudiants d'acquérir une vision globale du monde des affaires et en se familiarisant avec les méthodes et outils du management international.

MODULES DU PROGRAMME

Les modules de la 1^{ère} année sont obligatoires pour tous les étudiants et traitent des disciplines qui favorisent le développement de compétences techniques qui permettent de composer avec des situations internationales (négociation, stratégie, management d'équipe, finance, économie...)

Les modules de la 2^{ème} année dépendent du choix de destination de l'étudiant (Berlin, Mexico, Moscou, Mexico, Porto Allègre, Shanghai). Le contenu consolide les acquis de la 1^{ère} année et approfondit les disciplines du management international avec un focus sur la région de destination (Doing business in China, Doing business in Latin America, Doing Business in Europe).

DÉBOUCHÉS POSSIBLES

- ▶ Consultant en stratégie internationale
- ▶ Développeur d'affaires à l'international
- ▶ Account manager
- ▶ Chargé d'affaires à l'international
- ▶ Gestionnaire de Business Partners
- ▶ Entrepreneur

EXEMPLES D'ENTREPRISES PARTENAIRES

- Accenture
- Arcelor Mittal
- Barilla
- Calzedonia
- Ducati
- Ferrero
- Ficoso
- Gazprom
- MaxMara
- P&G
- Pirelli
- Thyssenkrupp

LIEUX DE LA FORMATION

1^{ère} année

Campus ICN Nancy Artem
86 rue Sergent Blandan
54000 NANCY

ET

Université de Bologne - Italie

2^{ème} année

Vous avez le choix entre ces différents établissements :

MGIMO – Russie
La Salle- Mexique
ECUST- Chine
UFRGS – Brésil
ICN Business School Berlin – Allemagne



Le programme MIEX représente une opportunité unique de vivre dans trois pays différents et d'évoluer dans un environnement multiculturel. C'est une expérience à la fois scolaire et humaine incroyable et enrichissante qui permet d'aborder sa future carrière internationale avec sérénité grâce à une meilleure capacité d'adaptation, une ouverture d'esprit accrue et une culture générale perfectionnée.

Je suis très fière d'avoir obtenu ce triple diplôme et de faire partie de la communauté MIEX qui a une valeur ajoutée non négligeable dans mon développement personnel et professionnel.

Océane Bouyer

Chef de Produit en marketing opérationnel
Retail - L'Occitane en Provence

luxury & design MANAGEMENT PARIS-NANCY

ADMISSION

- ▶ **BAC+4** ou **Master**
- ▶ **BAC+3** avec une expérience professionnelle significative en entreprise
- ▶ Bon niveau d'anglais nécessaire
- ▶ Admission sur dossier et entretien préalable
- ▶ **BAC+3**, vous pouvez candidater pour l'année préparatoire (en français à Nancy) et faire ainsi votre MSc (à Nancy ou Paris) en 2 ans

DURÉE

3 semestres (dont 5 mois de stage minimum)

Campus parisien : 3 jours école (du lundi au mercredi) / 3 jours possibles en entreprise*

LANGUE

🇬🇧 Anglais

LES 3 POINTS FORTS

Une formation pluridisciplinaire grâce à l'alliance AR-TEM permettant aux élèves de toucher non seulement au marketing du luxe mais aussi à la conception, le design et les procédés de fabrication des produits.

Une formation fortement professionnalisante grâce à l'intervention de nombreux professionnels de l'industrie et le caractère appliqué de certaines activités proposées (workshops, projets et visites d'entreprises).

Une formation accréditée par la Conférence des Grandes Ecoles la classant parmi les meilleurs programmes en France en management du luxe.

LIEUX DE LA FORMATION

Campus ICN Nancy Artem
Campus ICN Paris

CONTACT

Candidats français

Service admissions / concours
+33 (3) 54 50 25 38
admissions@icn-artem.com

Candidats internationaux

International relations office
+33 (3) 54 50 25 25
studyabroad@icn-artem.com

OBJECTIFS DU PROGRAMME

Le but de la formation est de former des cadres polyvalents capables d'intégrer l'industrie du luxe (produits et services) en ayant une vision à 360°.

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.

MODULES DU PROGRAMME

Le programme est structuré en modules permettant aux élèves de suivre le processus complet de création, de fabrication et de mise sur le marché d'un produit ou service. De plus, la formation couvre les principaux marchés internationaux ainsi que les secteurs les plus importants qui relèvent de l'industrie du luxe. Enfin, un important travail est réalisé sur l'employabilité des élèves avec des ateliers « Passer un entretien de recrutement » ou « Comment faire carrière dans le luxe ».

Voici un bref aperçu des modules :

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



Grâce au MSc in Luxury and Design Management, j'ai eu l'opportunité de concrétiser ma passion pour la Maroquinerie en effectuant mon stage de fin d'études 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. Ce stage 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.

Constance Martel

Chef de Projet Maroquinerie Défilé et Collections Homme | Louis Vuitton

DÉBOUCHÉS POSSIBLES

- ▶ Chef de produit
- ▶ Chargé du développement produit
- ▶ Chef de projet
- ▶ Chargé de mission qualité/SAV
- ▶ Responsable relations clients
- ▶ Coordinateur style
- ▶ CRM Manager
- ▶ Manager des ventes / de boutique
- ▶ Coordinateur retail
- ▶ Visual Merchandiser
- ▶ Acheteur
- ▶ Responsable communication
- ▶ Chargé de recrutement
- ▶ Consultant

EXEMPLES D'ENTREPRISES PARTENAIRES

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

MANAGEMENT NUMÉRIQUE PARIS

ADMISSION

- ▶ **BAC +4** ou **Master**
- ▶ **BAC+3** avec une expérience professionnelle significative en entreprise
- ▶ Admission sur dossier et entretien préalable
- ▶ **BAC+3**, vous pouvez candidater pour l'année préparatoire et faire ainsi votre MSc en 2 ans

DURÉE

3 semestres (dont 5 mois de stage minimum)
3 jours école (du jeudi au samedi) / 3 jours possibles en entreprise*

LANGUE

 Français

LES 3 POINTS FORTS

Approche pluridisciplinaire du management numérique.

Complémentarité d'intervenants académiques/professionnels.

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

LIEU DE LA FORMATION

Campus ICN Paris

CONTACT

Candidats français

Service admissions / concours
+ 33 (3) 54 50 25 38
admissions@icn-artem.com

Candidats internationaux

International relations office
+ 33 (3) 54 50 25 25
studyabroad@icn-artem.com

OBJECTIFS DU PROGRAMME

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

MODULES DU PROGRAMME

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

- ▶ Les enjeux de la révolution numérique
- ▶ Droit du numérique
- ▶ Les intermédiaires numériques
- ▶ Management de l'innovation
- ▶ Les grands chantiers du numérique
- ▶ L'avenir du numérique et Cloud
- ▶ Modèles économiques en ligne
- ▶ Big data / Text Mining
- ▶ Start-up et entreprise 4.0
- ▶ Marketing interactif
- ▶ L'internet des objets
- ▶ Cyber sécurité
- ▶ Projet digital
- ▶ Codage
- ▶ Numérique et approches sectorielles
- ▶ Web Analytics

DÉBOUCHÉS POSSIBLES

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



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

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

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

Théo Hanser

Consultant en transformation digitale PwC Luxembourg



EXEMPLES D'ENTREPRISES PARTENAIRES

- 3cent60 degrés Fahrenheit
- Birds
- PwC Luxembourg
- Redman
- Youtube

MANAGEMENT DE LA SUPPLY CHAIN ET DES ACHATS nancy

ADMISSION

- ▶ BAC+3
- ▶ Admission sur dossier et entretien préalable
- ▶ Possibilité de suivre ce programme en apprentissage en intégrant le Programme Grande École via le concours Passerelle et ainsi obtenir un double-diplôme Master et MSc.

DURÉE

2 ans / 6 semaines école
et 6 semaines en entreprise

LANGUE

 Français

LES 3 POINTS FORTS

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

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

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

LIEU DE LA FORMATION

Campus ICN Nancy Artem

CONTACT

Candidats français

Service admissions / concours
+ 33 (3) 54 50 25 38
admissions@icn-artem.com

Candidats internationaux

International relations office
+ 33 (3) 54 50 25 25
studyabroad@icn-artem.com

OBJECTIFS DU PROGRAMME

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

MODULES DU PROGRAMME

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

DÉBOUCHÉS POSSIBLES

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

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



EXEMPLES D'ENTREPRISES PARTENAIRES

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



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

Victoria Lequin

Business Analyst, Renault-Nissan-Mitsubishi

MARKETING and BRAND MANAGEMENT

berlin

ADMISSION

- ▶ **BAC+4** ou **Master**
- ▶ **BAC+3** avec une expérience professionnelle significative en entreprise
- ▶ Admission sur dossier et entretien préalable
- ▶ **BAC+3**, vous pouvez candidater pour l'année préparatoire et faire ainsi votre MSc en 2 ans
- ▶ Bon niveau d'anglais nécessaire

DURÉE

2 semestres (1 an dont 5 mois de stage minimum)

LANGUE

 Anglais

LES 3 POINTS FORTS

Répond aux besoins des entreprises qui exigent des idées nouvelles et innovantes. Mixe les aspects théoriques et créatifs du marketing et de l'image de marque. Les participants appliquent le cadre conceptuel à de vrais projets avec l'aide d'intervenants professionnels.

Pour un professionnel du marketing évoluant dans une société multiculturelle, il s'agit d'une expérience tant personnelle que professionnelle unique en son genre.

La pluridisciplinarité, force de l'alliance ARTEM qui plus est dans un contexte international, permet aux élèves de dépasser le simple cadre disciplinaire du management.

LIEU DE LA FORMATION

Campus ICN Berlin

CONTACT

Candidats français

Service admissions / concours
+ 33 (3) 54 50 25 38
admissions@icn-artem.com

Candidats internationaux

International relations office
+ 33 (3) 54 50 25 25
studyabroad@icn-artem.com

OBJECTIFS DU PROGRAMME

À l'issue de la formation, les diplômés du MSc in Marketing and Brand Management seront en mesure d'identifier les opportunités pour accroître le capital-marque d'une entreprise et sauront mettre en place une stratégie dans un contexte multidisciplinaire et/ou multiculturel. Enfin, ils prendront des décisions en matière de branding en utilisant l'Art comme source de créativité.

MODULES DU PROGRAMME

Le programme est structuré en modules qui permettront aux élèves de :

- ▶ Découvrir de nouveaux enjeux en matière de management de marques qui intègrent les problématiques de développement durable et de l'éthique (Sustainable Brands and Ethics)
- ▶ Savoir analyser l'efficacité d'une stratégie de marque reposant sur des faits et des données (Brand Performance)
- ▶ Comprendre les différences sectorielles dans le management de marques, en prenant appui sur le secteur du luxe et de la mode avec sa gestion complexe de l'identité de marque en termes d'éthique et d'esthétique ou sa dimension interculturelle (Luxury and Fashion Business). D'autres secteurs seront également étudiés tels que l'automobile, la banque, l'électronique, l'aérospatiale et la biomédecine, entre autres (Special Topics in Marketing).
- ▶ Découvrir les spécificités de la communication média et hors média à travers les questionnements sur les moyens efficaces de mise en œuvre d'une stratégie de communication on-line (Digital Strategy and Social Media) ou la planification d'un événement, depuis sa création à son évaluation : organisation d'événements réussis, logistique, marketing, gestion des ressources humaines et activités de sponsoring (Event Planning and Sponsorship).
- ▶ Exprimer leur créativité en découvrant la théorie, des exemples visuels et l'expérimentation issus du domaine de l'art et de la communication de marque (Visual Identity and Composition) et en lançant leurs projets créatifs avec des professionnels de la création dans le cadre d'une stratégie de communication. Enfin, une place importante est laissée à l'entrepreneuriat (Startup Development).

DÉBOUCHÉS POSSIBLES

Ce programme vous permettra d'accéder à des postes à l'international sur les marchés BtoC ou BtoB tels que :

- ▶ Global Brand Manager
- ▶ Chef de produit
- ▶ Marketing Manager
- ▶ Brand & Marketing Consultant / Analyst

EXEMPLES D'ENTREPRISES PARTENAIRES

- Adidas
- Brand Trust
- GFK
- Puma
- VOK DAMS worldwide



Le MSc Marketing and Brand Management a été un vrai tremplin dans ma carrière professionnelle. La diversité des cours théoriques et pratiques est un vrai plus. Consumer analytics, event planning, luxury and fashion business, social media communication, et bien d'autres permettent d'acquérir les principes de base du marketing, d'entreprendre une carrière à l'international dans le secteur d'activité qui passionne chacun, et cela dans un environnement de travail encadré et à taille humaine. À la fin de mes études, j'ai poursuivi ma carrière au sein de sièges internationaux de Puma et Swarovski.

Anissa Heddouche

Product manager, société Spadel



MARKETING ET INGÉNIERIE D'AFFAIRES

nancy

ADMISSION

- ▶ **BAC +3**
- ▶ Admission sur dossier et entretien préalable
- ▶ **Possibilité de suivre ce programme en apprentissage en intégrant le Programme Grande École via le concours Passerelle et ainsi obtenir un double-diplôme Master et MSc.**

DURÉE

2 ans / 6 semaines école et 6 semaines en entreprise

LANGUE

 Français

LES 3 POINTS FORTS

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

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

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

LIEU DE LA FORMATION

Campus ICN Nancy Artem

CONTACT

Candidats français
Service admissions / concours
+ 33 (3) 54 50 25 38
admissions@icn-artem.com

Candidats internationaux
International relations office
+ 33 (3) 54 50 25 25
studyabroad@icn-artem.com

OBJECTIFS DU PROGRAMME

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

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

MODULES DU PROGRAMME

Pour se préparer à « l'esprit projet » du domaine des affaires, les étudiants vont apprendre les connaissances clefs et les utiliser au travers d'études de cas et de cours assurés par des professionnels du secteur. Ainsi, la première année d'études facilite l'intégration des connaissances indispensables aux métiers visés par cette formation à travers les modules sur la gestion des réseaux de distribution, le marketing BtoB et digital et la mise en œuvre d'objectifs (pilottage de la performance commerciale).

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

DÉBOUCHÉS POSSIBLES

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

Cœur de cible des métiers de la formation

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

Métiers accessibles

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

EXEMPLES D'ENTREPRISES PARTENAIRES

- Auchan
- Crédit Mutuel
- EDF
- ENGIE
- Suez



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

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

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

Enzo DIDI

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

pilotage de la performance **nancy**

ADMISSION

- **BAC+4** ou **Master en gestion**
- **BAC+3** avec une expérience professionnelle significative en entreprise
- Admission sur dossier et entretien préalable
- **BAC+3**, vous pouvez candidater pour l'année préparatoire et faire ainsi votre MSc en 2 ans

DURÉE

2 semestres (1 an dont 5 mois de stage minimum)

LANGUE

 Français

LES 3 POINTS FORTS

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

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

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

LIEU DE LA FORMATION

Campus ICN Nancy Artem

CONTACT

Candidats français

Service admissions / concours
+ 33 (3) 54 50 25 38
admissions@icn-artem.com

Candidats internationaux

International relations office
+ 33 (3) 54 50 25 25
studyabroad@icn-artem.com

OBJECTIFS DU PROGRAMME

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

MODULES DU PROGRAMME

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

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

DÉBOUCHÉS POSSIBLES

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



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

Anne Favier
Diplômée

EXEMPLES D'ENTREPRISES PARTENAIRES

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

Exemples d'entreprises partenaires pour des projets étudiants passés :

- Opéra de Lorraine
- M-Energies
- Lorca (Groupe Céréalière)...



TALENT MANAGEMENT in organisations

nancy

ADMISSION

- ▶ **BAC+4** ou **Master**
- ▶ **BAC+3** avec une expérience professionnelle significative en entreprise
- ▶ Admission sur dossier et entretien préalable
- ▶ **BAC+3**, vous pouvez candidater pour l'année préparatoire et faire ainsi votre MSc en 2 ans

DURÉE

2 semestres (1 an dont 5 mois de stage minimum)

LANGUE

🇬🇧 Anglais

LES 3 POINTS FORTS

Des méthodes d'apprentissage variées et créatives.

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

Une équipe de professeurs et d'intervenants externes engagés et engageants.

LIEU DE LA FORMATION

Campus ICN Nancy Artem

CONTACT

Candidats français

Service admissions / concours
+33 (3) 54 50 25 38
admissions@icn-artem.com

Candidats internationaux

International relations office
+33 (3) 54 50 25 25
studyabroad@icn-artem.com

OBJECTIFS DU PROGRAMME

Ce programme forme les managers capables de :

- ▶ Identifier, analyser et faire un bon diagnostic des problèmes stratégiques des organisations.
- ▶ Construire des solutions viables et cohérentes avec toutes les parties prenantes clés.
- ▶ Mettre en œuvre ces actions à travers la gestion d'hommes et de processus.
- ▶ Favoriser une approche diversifiée, ouverte et responsable de la gestion des talents dans les organisations actuelles.

MODULES DU PROGRAMME

La gestion de projets, la constitution d'équipes, l'élaboration et la mise en œuvre de projets de gestion stratégique du changement et l'élaboration de pratiques et de politiques de gestion des ressources humaines requièrent une compréhension approfondie du comportement des organisations et des défis auxquels les gestionnaires sont confrontés lorsqu'ils gèrent des personnes dans un environnement d'affaires en constante évolution. Cette formation cherche à relever ces défis par une compréhension globale de l'organisation et par la nécessité de gérer les talents. Ainsi, vous découvrirez que la gestion des organisations et des talents nécessite une action responsable, via des initiatives créatives et rationnelles. Dans ce MSc, l'accent est mis non seulement sur le travail individuel, mais aussi sur l'échange avec vos pairs, par le biais de discussions en classe et de travaux de groupe, ainsi qu'avec vos professeurs et conférenciers invités afin de développer un esprit de collaboration et de partenariat. Le programme vous préparera à des emplois nécessitant une vision multidisciplinaire de l'organisation, tels que l'élaboration de stratégies, l'audit, le conseil, la gestion de projet, la gestion des connaissances ou le vaste domaine de la gestion des ressources humaines. Il prépare également les étudiants à l'entrepreneuriat et fournit un soutien aux projets d'un point de vue organisationnel / personnel.

Quelques exemples de modules proposés :

- ▶ HR Administration and Labour Law
- ▶ Advanced Organisation Behaviour
- ▶ Talent Management
- ▶ Organisational Restructuring
- ▶ The Dark Side of HRM
- ▶ Sustainable HRM
- ▶ HR Auditing

DÉBOUCHÉS POSSIBLES

- ▶ HR Project Manager (diversity awareness, event management, international training, etc.)
- ▶ Organisational Consulting Manager
- ▶ Recruitment Manager
- ▶ HR Administration Manager
- ▶ Internal HR Auditing Manager
- ▶ CSR Project Manager
- ▶ Project Manager dans les Organisations Non-Gouvernementales

EXEMPLES D'ENTREPRISES PARTENAIRES

- Agence Française de Développement
- Easy Recrue
- FACE
- Jeune Chambre Économique
- MANPOWER
- RTE CFDT
- Talentreveal
- TomorrowJobs



La formation en TMO fut un parcours enrichissant car il va bien au-delà des sujets purement RH. Nous avons abordé une multitude de thèmes qui m'ont permis de comprendre l'enjeu stratégique derrière une bonne gestion des talents. Aujourd'hui en tant que recruteur, ce sont des sujets toujours d'actualité car une bonne intégration dépend de bien plus qu'un CV. Je recommande cette formation à ceux qui sont curieux et ont l'envie de connaître de nouvelles choses sur l'organisation et la gestion des talents.

Noémie Plaisance

HR Consultant, The Recruiter, Luxembourg



PARTAGEZ **ET** RENCONTREZ !

En rejoignant la famille **ICN Business School Artem**, vos futures opportunités professionnelles s'appuieront sur le réseau national et international des **15 000 diplômés de l'association ICN Alumni**. Annuaire en ligne pour des échanges personnalisés, événements et groupes professionnels par secteurs pour le networking, clubs pour se rejoindre autour de passions communes, contact avec les ambassadeurs en région et dans le monde... autant d'occasions de recueillir des **conseils individuels** et de **vous faire remarquer** par les décideurs diplômés.

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

GROUPES

- ▶ Banque & assurance
- ▶ Croissance, énergie verte & RSE
- ▶ Entrepreneurs Paris
- ▶ Entrepreneurs Nancy
- ▶ Well-Being
- ▶ Mobility
- ▶ Luxe
- ▶ Ressources humaines
- ▶ Culture & Media
- ▶ Finance

CLUBS

- ▶ Œnologie Paris
- ▶ Running Paris
- ▶ Blue LGBT+

AMBASSEDEURS

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

RETROUVEZ ICN ALUMNI !

Vous êtes adhérent(e) ? Rejoignez le réseau sur le site www.alumnin.com ou via l'**application mobile**.

Ou bien contactez-nous directement via l'adresse contact@alumnin.com

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



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

QUELQUES ENTREPRISES PARTENAIRES QUI NOUS FONT CONFIANCE



Depuis que Auchan est implanté à Nancy, nous avons toujours travaillé avec ICN Business School Artem. Nous proposons chaque année 400 offres de stages et autant de contrats d'alternance sur toute la France pour les étudiants en bac +3/+4.

60% des managers recrutés à Auchan Retail viennent des écoles de commerce. Nous apprécions particulièrement les profils opérationnels et évolutifs des étudiants d'ICN. Leurs valeurs sont communes à celle d'Auchan : ouverture, excellence et confiance. Les étudiants sont ambitieux et évolutifs, mais ils ont aussi l'humilité et la sensibilité humaine attendues par notre entreprise. Ils ont un esprit de service qui permet de travailler au mieux avec les clients ou au sein d'une équipe. Si je devais donner un conseil aux futurs étudiants : n'oubliez pas que le management s'apprend surtout sur le terrain et que les stages et l'alternance restent la voie d'excellence pour intégrer une entreprise comme Auchan Retail.

Patrick Peysson
Responsable des relations Écoles et Alternance, Groupe Auchan



REJOIGNEZ-NOUS !

Avec un réseau de **15 000 diplômés**, de nombreux partenariats entreprises et une pédagogie ARTEM basée sur la pluridisciplinarité (art, technologie et management), les programmes MSc d'ICN Business School Artem vous permettront d'entamer sereinement votre **carrière** ou de la **booster**, tant en France qu'à l'international !





Join Our Family

icn business school

RENCONTRONS-NOUS!

Venez nous rencontrer lors de nos Journées
Portes Ouvertes au CNIT la Défense et à Nancy!
Plus d'infos sur icn-artem.com

CONTACTEZ-NOUS!

Candidats français
Service Admissions / Concours
03 54 50 25 38
admissions@icn-artem.com

Candidats internationaux
International relations office
+ 33 (3) 54 50 25 25
studyabroad@icn-artem.com



↑ Remise des Diplômes 2019 - Centre des Congrès de Metz



**Vous avez fini de lire cette brochure ?
Partagez-la ou archivez-la !**



Informations non contractuelles et données à titre indicatif. ICN Business School Artem se réserve le droit de faire évoluer ses programmes en fonction des besoins du marché et de ses propres innovations. **Crédits photos:** ICN Business School Artem - Bastien Sittler / Adobe Stock. **Design:** Direction Marketing & Communication ICN Business School. Janvier 2020. **Impression:** Imprimerie Moderne