

ICN

BUSINESS SCHOOL

PROGRAMME GRANDE ÉCOLE

LIVRET DES

COMPLEMENTAIRES PGE 2

2020-2021

Version 1.3 du 30 novembre 2020



icn-artem.com



ICN mission

“To provide **innovative and transdisciplinary** education that enables students and practising executives to become **responsible professionals** capable of acting in the **global business environment**.”

ICN Business School faculty engages in **knowledge creation** at the **crossroads of art, management and technology** that contributes to the advancement of **impactful knowledge and sustainable practice in the business and organisational fields**”.

AVERTISSEMENT

Les informations contenues dans ce document sont susceptibles d'évoluer. Des mises à jour seront faites ultérieurement, pensez à vérifier régulièrement le contenu de ce livret.

En cas de crise sanitaire ou toute autre condition exceptionnelle qui ne permettrait pas d'assurer les cours en présentiel, l'école assurera la continuité pédagogique et le suivi des étudiants en mettant en place l'enseignement à distance (synchrone et asynchrone) et un système d'évaluation approprié.

WARNING

The contents of this document may evolve Updates will be made later on; don't forget to check this handbook on a regular basis.

In case of a health crisis or any other exceptional event that should prevent to provide face-to-face lessons, the school will ensure pedagogical continuity and monitoring of students by setting up distance learning (synchronous and asynchronous) and an appropriate assessment system.

Liste des complémentaires / Complementary list	6
COM-Behavioral Finance and Marketing of Financial	7
COM-Culture luxe	7
COM-Finance	7
COM-Industrial Economy	7
COM-Industry-specific Strategic Marketing	7
COM-Innovation et éthique dans le financement de l'entreprise	8
COM- Creativity and innovation	8
COM-Intelligence économique	8
COM-International practice	8
COM-Luxury Brand Management and Trademark Law	9
COM-Managing People Globally	9
COM-Marketing achats et relations fournisseur	9
COM-Marketing Intelligence	9
COM-Méthodologie des exercices juridiques & techniques oratoires	10
COM-Nouvelles technologies et comportement client	10
COM-Outils du manager créatif	10
COM-Prix et valeur	10
COM-Responsabilité sociétale des organisations	10
COM-Team Management	11

Liste des complémentaires / Complementary list

Campus	Module	Responsable
BERLIN	Behavioral Finance and Marketing of Financial Products	M. Verlaine
PARIS	Culture luxe	M. Koromyslov
NANCY	Finance	N. Huck
NANCY	Industrial Economy	-
NANCY	Industry-specific Strategic Marketing	G. Catenazzo
NANCY (ALT)	Innovation et éthique dans le financement de l'entreprise	F. Relano
PARIS	Innovation processes	K. Schulz
NANCY	Intelligence économique	C. Sonntag
NANCY	International practice	C. Fiori-Khayat
NANCY	Luxury Brand Management and Trademark Law	C. Fiori-Khayat
NANCY	Managing People Globally	A. Abrantes
NANCY (ALT)	Marketing achats et relations fournisseur	T. Houé
BERLIN	Marketing intelligence	J. Flores
NANCY, BERLIN et PARIS	Méthodologie des exercices juridiques et techniques oratoires	F. Valencia
NANCY	Nouvelles technologies et comportement client	D. Filali
PARIS	Outils du manager créatif	C. Rethore
NANCY	Prix et valeur	-
NANCY	Responsabilité sociétale des organisations	-
NANCY	Team Management	A. Abrantes

Promotion	Titre du module / Course Title	
PGE 2 Berlin	COM-Behavioral Finance and Marketing of Financial	
Programme	ECTS	Code Module / Course Code
PGE	4	MPGE223FAG_20
Responsable de module / Module leader	Langue d'enseignement / Language of tuition	Volume horaire / Class contact hours
VERLAINE MICHEL	EN	30

PRESENTATION DU COURS / MODULE DESCRIPTION

The aim of the module is to analyze the marketing of financial products through recent developments in behavioral finance and decision sciences. The module starts with analyzes of recently developed methods to estimate models of behavioral decision making. The implications of eventual irrationalities are then analyzed with a focus on marketing of financial products. We then analyze product differentiation and innovation in the finance industry.

Promotion	Titre du module / Course Title	
PGE 2 Paris	COM-Culture luxe	
Programme	ECTS	Code Module / Course Code
PGE	4	MPGE225MKB_20
Responsable de module / Module leader	Langue d'enseignement / Language of tuition	Volume horaire / Class contact hours
KOROMYSLOV MAXIME	FR	30

PRESENTATION DU COURS / MODULE DESCRIPTION

Ce cours comprend deux parties :

Partie 1 : Etude de l'évolution de l'histoire du luxe en Europe : d'une activité artisanale au 18ème siècle à une industrie concentrée et générant des sommes considérables de nos jours Analyse économique du secteur du luxe : à qui appartiennent les marques de luxe et son potentiel de croissance

Partie 2 : Etude de l'apparition du design au 19ème siècle (Révolution industrielle) et de ses liens ténus avec l'art et les métiers d'art. Analyse du développement du design et de l'émergence des industries des métiers du luxe en relation étroite avec les savoir-faire, les matériaux et un sens de l'esthétique de plus en plus sophistiqué.

Promotion	Titre du module / Course Title	
PGE 2 Nancy	COM-Finance	
Programme	ECTS	Code Module / Course Code
PGE	4	MPGE220FAD_20
Responsable de module / Module leader	Langue d'enseignement / Language of tuition	Volume horaire / Class contact hours
HUCK NICOLAS	FR	30

PRESENTATION DU COURS / MODULE DESCRIPTION

Ce cours de finance, axé finance de marché et gestion de portefeuille, complète l'enseignement de finance d'entreprise de tronc commun.

A titre d'exemple, le cours présentera les origines du MEDAF/CAPM.

Il traite notamment des bases micro-économiques de la finance et de notions importantes comme la diversification, le (comportement face au) risque, la création d'un portefeuille optimal d'actifs. Les mesures de risque et de performance sont ensuite abordées.

Si le cours essayera de limiter le formalisme et la technique mathématique au maximum, une certaine aisance dans ce domaine permettra d'aborder le cours dans de bonnes conditions.

Promotion	Titre du module / Course Title	
PGE 2 Nancy	COM-Industrial Economy	
Programme	ECTS	Code Module / Course Code
PGE	4	MPGE220FAE_20
Responsable de module / Module leader	Langue d'enseignement / Language of tuition	Volume horaire / Class contact hours
WANG YONGYING	EN	30

PRESENTATION DU COURS / MODULE DESCRIPTION

The course is designed for business students specialized in Audit. The main purpose of this course is to complement students' skills with theoretical knowledge of Industrial economics so that the students can have a more complete vision of economics when they try to figure out the performance and mechanisms of the audit market.

Promotion	Titre du module / Course Title	
PGE 2 Nancy	COM-Industry-specific Strategic Marketing	
Programme	ECTS	Code Module / Course Code
PGE	4	MPGE220MKA_20
Responsable de module / Module leader	Langue d'enseignement / Language of tuition	Volume horaire / Class contact hours
CATENAZZO GIUSEPPE	FR	30

PRESENTATION DU COURS / MODULE DESCRIPTION

This module intends to provide students with hands-on knowledge regarding the marketing strategies that businesses undertake in several industries. As a seminar-based module, each lecture covers elements of marketing theory and applications in areas such as, for example, 1) FMCG, 2) luxury products, 3) tourism, 4) organic products, and 5) arts and entertainment. This course offers students the opportunity to apply their understanding of the contents and to enhance problem-solving skills through in-class case studies and presentation exercises.

Promotion	Titre du module / Course Title	
PGE 2 Alternance Nancy	COM-Innovation et éthique dans le financement de l'entreprise	
Programme	ECTS	Code Module / Course Code
PGE	4	APGE220FAB_20
Responsable de module / Module leader	Langue d'enseignement / Language of tuition	Volume horaire / Class contact hours
RELANO FRANCESC	FR	30

PRESENTATION DU COURS / MODULE DESCRIPTION

Au-delà des canaux traditionnels de financement, les entreprises peuvent se financer par le biais de toute une série de possibilités alternatives. Cela passe par des acteurs et instruments plutôt bien connus, comme les Business Angels ou les fonds de capital-risque, mais aussi par des démarches un peu moins bien connues comme l'affacturage ou le leaseback. Parallèlement, il faut aussi noter que le système traditionnel d'intermédiation financière a été mis à mal et obligé de s'adapter aux nouvelles technologies et aux nouvelles attentes du client. C'est ainsi que sont apparues les FinTech. C'est donc dans un système financier en pleine mutation que ce cours propose d'approfondir deux démarches de financement d'entreprise où les variables innovation et éthique sont particulièrement présentes : d'un côté les banques éthiques et de l'autre les différents types de finance participative.

Promotion	Titre du module / Course Title	
PGE 2 Paris	COM- Creativity and innovation	
Programme	ECTS	Code Module / Course Code
PGE	4	MPGE225SEC_20
Responsable de module / Module leader	Langue d'enseignement / Language of tuition	Volume horaire / Class contact hours
SCHULZ KLAUS-PETER	FR	30

PRESENTATION DU COURS / MODULE DESCRIPTION

Students shall get an idea and first explorative experience on how to deal with the innovation thematic from a capabilities and process perspective. This shall be done through an interactive workshop which refers to a complex innovation thematic. This workshop uses hands-on and representational methods of creation and development.

Promotion	Titre du module / Course Title	
PGE 2 Nancy	COM-Intelligence économique	
Programme	ECTS	Code Module / Course Code
PGE	4	MPGE220SEF_20
Responsable de module / Module leader	Langue d'enseignement / Language of tuition	Volume horaire / Class contact hours
SONNTAG CARINE	FR	30

PRESENTATION DU COURS / MODULE DESCRIPTION

L'intelligence économique est l'ensemble des actions coordonnées de recherche, de traitement, de distribution, de maîtrise et de protection de l'information en vue de son exploitation utile aux différents acteurs économiques. L'IE s'applique aussi bien au niveau de l'entreprise, que du secteur, que de la politique publique et son objectif est l'anticipation et la prise de décision en contexte risqué. Ce module permet aux étudiants débutant l'intelligence économique de se familiariser avec les bases de la hiérarchisation de l'information et des techniques de recherche d'information.

Promotion	Titre du module / Course Title	
PGE 2 Nancy	COM-International practice	
Programme	ECTS	Code Module / Course Code
PGE	4	
Responsable de module / Module leader	Langue d'enseignement / Language of tuition	Volume horaire / Class contact hours
FIORI-KHAYAT CORALIE	EN	30

PRESENTATION DU COURS / MODULE DESCRIPTION

As the economy grows global, business schools students have to fully understand the specificities of acting in an international context and the consequences of this internationalization in practice. This environment is characterized by a framework of rules, norms and methods of conflict solutions. The notion of value and the role of law and ethics have taken a new importance. This new importance has become the most visible by the challenges of sustainability, CSR and the protection of private data in a global and digitalized world. This course offers the student the opportunity to acquire knowledge and comprehension in the following fields: Accounting for Strategic Decisions and International Business Law. Different tutorials offer the students the opportunity to analyse concrete cases of the practice in the fields of international economy and international law, and to apply as a responsible manager the acquired knowledge. This course is divided into 2 parts: International Business Law, led by Pr. Coralie FIORI-KHAYAT with the assistance of David SPRECHER, Esq., where students will deepen their knowledge and understanding of International Legal Issues, which they started to discover during their second year of ?Program Grande Ecole?. A good knowledge of the Business Environment course (legal part) is thus required. Accounting for Strategic Decisions, led by Pr. Carmela D'AVINO-DUMAS where students will analyse the financial situation of a firm and how accounting can help in the decision making process. Students will also work hands-on on forecasts starting from financial accounts

Promotion	Titre du module / Course Title	
PGE 2 Nancy	COM-Luxury Brand Management and Trademark Law	
Programme	ECTS	Code Module / Course Code
PGE	4	MPGE220MKA_20
Responsable de module / Module leader	Langue d'enseignement / Language of tuition	Volume horaire / Class contact hours
FIORI-KHAYAT CORALIE	EN	30

PRESENTATION DU COURS / MODULE DESCRIPTION

This course consists of two parts:

- Luxury brand management: The goal of this class is to familiarize the students with luxury codes or specificities and communication, and to emphasize that luxury marketing is different from the classic marketing used for the mass market. After a brief review of fundamental marketing concepts, such as brand, identity and image, we will study the specificities of luxury (the do's and don'ts, the different perceptions, the influence of cultures, the different types of clients) and we will analyse how brands should communicate using various tools (celebrities, products placement, events, digital) in order to share their values and educate their clients on the specificities of luxury business strategies and communication.
- Trademark Law: this part of the course aims at providing students with a global overview on Intellectual property rights, applied to Luxury. These intellectual property rights cover Trademarks, Patents, Designs

Promotion	Titre du module / Course Title	
PGE 2 Nancy	COM-Managing People Globally	
Programme	ECTS	Code Module / Course Code
PGE	4	MPGE220RHE_20
Responsable de module / Module leader	Langue d'enseignement / Language of tuition	Volume horaire / Class contact hours
ABRANTES ANTONIO	EN	30

PRESENTATION DU COURS / MODULE DESCRIPTION

The aim of this complementary module is to deepen and extend the students' knowledge in Intercultural Management by focusing on specific aspects related to culture and management.

The module includes 30 contact hours divided into 3 parts:

1) Reconsidering intercultural Management (Bertrand Agostini)

This part of the module is a critical examination of the Western principles of management between absolutism and relativism in a more and more globalized world. It includes a reflection upon the notion of culture. More precisely the goal is to try to answer the following question: Are the principles of management universal? To what extent can we talk about principles of management in absolute terms? This part of the module will include group and individual exercises.

2) International assignments (Antonio Abrantes)

In today's globalized world, managers are often required to work abroad. These international assignments mean that managers must have an additional set of skills to handle the extra demands of living and working in a foreign country. This part of the module is designed to introduce students to management challenges within an international setting. The course explores the nature of international assignments in order to provide students with a systematic overview of the basic problems inherent to such assignments.

3) Mergers and Acquisitions (Kubra Canhilal)

International corporations engage in many mergers and acquisitions in order to add new competences to the corporation or to enter to new markets in different countries. In some cases, mergers and acquisitions can even change the structure of the industries or re-shape them. This part of the course provides an introduction to the basic concepts of mergers and acquisitions from a strategic intercultural management perspective.

Promotion	Titre du module / Course Title	
PGE 2 Alternance Nancy	COM-Marketing achats et relations fournisseur	
Programme	ECTS	Code Module / Course Code
PGE	4	APGE220SCB_20
Responsable de module / Module leader	Langue d'enseignement / Language of tuition	Volume horaire / Class contact hours
HOUE THIERRY	FR	30

PRESENTATION DU COURS / MODULE DESCRIPTION

Ce module a pour objectif de fournir aux apprenants une démarche marketing achats globale utile à l'optimisation des achats à moyen et long terme dans le but de maîtriser les prix de revient dans un environnement incertain. L'analyse des besoins internes est vue dans ce module comme un élément déterminant du marketing achats de l'entreprise. Il s'agit aussi pour les apprenants de maîtriser la connaissance et l'analyse des marchés fournisseurs ainsi que la gestion des risques inhérents à ces derniers. Ce module a aussi pour objectif de développer les compétences des apprenants dans le cadre de la gestion des relations acheteur/fournisseurs.

Promotion	Titre du module / Course Title	
PGE 2 Berlin	COM-Marketing Intelligence	
Programme	ECTS	Code Module / Course Code
PGE	4	MPGE223MKE_20
Responsable de module / Module leader	Langue d'enseignement / Language of tuition	Volume horaire / Class contact hours
FLORES ZAMORA JAVIER	EN	30

PRESENTATION DU COURS / MODULE DESCRIPTION

This module shows the set of procedures and sources that managers use to obtain everyday information about developments in the marketing environment. Beyond analyzing internal records, this course offers an integrative perspective, it discusses basics of marketing research, benchmarking, and customer relationship management.

Promotion	Titre du module / Course Title	
PGE 2 Berlin, Nancy et Paris	COM-Méthodologie des exercices juridiques & techniques oratoires	
Programme	ECTS	Code Module / Course Code
PGE	4	MPGE220FAC_20
Responsable de module / Module leader	Langue d'enseignement / Language of tuition	Volume horaire / Class contact hours
VALENCIA FRANCK	FR	30

PRESENTATION DU COURS / MODULE DESCRIPTION

Ce cours consistera dans une première partie (12H00) à mettre les étudiants face à la réalité de la charge de travail qui va leur être demandée. Cela implique motivation, confiance en soi et esprit de groupe pour canaliser les énergies et insuffler un esprit de rigueur et de travail à la fois individuel et collectif.

Par des exercices basés sur le travail de l'éloquence, l'improvisation ainsi que l'analyse de dossiers juridiques, les étudiants vont être confrontés à leurs limites, le reflet de leur image, la nécessité de puiser en eux de nouvelles compétences, aux impératifs liés à l'exigence du travail individuel et collectif. Cette approche va leur permettre de gagner en confiance et estime de soi, d'améliorer leur éloquence et de créer un esprit de groupe instituant les bases du travail d'apprentissage, de restitution et de participation collective à la réussite de leur formation.

La seconde partie (09H00) consistera à confronter l'étudiant à la masse de l'information juridique pour lui apprendre non seulement à structurer sa méthode d'appréhension et de recherche de la matière juridique, mais également à la synthétiser et la restituer.

Dans une troisième partie (09H00), seront abordés les points de renforcement de la méthodologie des exercices juridiques.

Promotion	Titre du module / Course Title	
PGE 2 Nancy	COM-Nouvelles technologies et comportement client	
Programme	ECTS	Code Module / Course Code
PGE	4	MPGE220MKB_20
Responsable de module / Module leader	Langue d'enseignement / Language of tuition	Volume horaire / Class contact hours
FILALI BOISSY DOUNIAZED	FR	30

PRESENTATION DU COURS / MODULE DESCRIPTION

Ce module de Nouvelles technologies et comportement client vise à présenter aux étudiants les nouvelles tendances technologiques appliquées au marketing. Il les aidera ainsi à mieux appréhender le consommateur d'aujourd'hui et de demain, et à apprendre à appliquer les modèles d'acceptation et de résistance aux innovations.

Promotion	Titre du module / Course Title	
PGE 2 Paris	COM-Outils du manager créatif	
Programme	ECTS	Code Module / Course Code
PGE	4	MPGE225MKA_20
Responsable de module / Module leader	Langue d'enseignement / Language of tuition	Volume horaire / Class contact hours
RETHORE CHRISTOPHE	FR	30

PRESENTATION DU COURS / MODULE DESCRIPTION

Ce cours vise à initier les étudiants aux différents outils du manager créatif dans le domaine de la communication numérique.

Promotion	Titre du module / Course Title	
PGE 2 Nancy	COM-Prix et valeur	
Programme	ECTS	Code Module / Course Code
PGE	4	MPGE220MKC_20
Responsable de module / Module leader	Langue d'enseignement / Language of tuition	Volume horaire / Class contact hours
MESLY OLIVIER	FR	30

PRESENTATION DU COURS / MODULE DESCRIPTION

Dans ce cours, les éléments théoriques de base sont expliqués puis appliqués dans le cadre d'un cas transversal adapté aux réalités de terrain. Le cours approche de façon approfondie et pratique des aspects de stratégie, de communication, et de gestion

Promotion	Titre du module / Course Title	
PGE 2 Nancy	COM-Responsabilité sociétale des organisations	
Programme	ECTS	Code Module / Course Code
PGE	4	MPGE220SEQ_20
Responsable de module / Module leader	Langue d'enseignement / Language of tuition	Volume horaire / Class contact hours
MORIN-ESTEVEES CHRISTINE	FR	30

PRESENTATION DU COURS / MODULE DESCRIPTION

Ce module complémentaire a vocation à présenter l'importance, les enjeux et les modalités de déploiement de la RSE/RSO au cœur des fonctions principales de l'entreprise (RH, Marketing, Finance et Stratégie). Il intervient en complémentarité des modules de route de 2A, permettant aux étudiants de diversifier leurs connaissances et d'approfondir leur spécialité. Des spécialistes des différents domaines présenteront la manière dont la RSE impacte toute l'activité de l'entreprise en faisant prendre conscience aux étudiants du rôle qu'ils peuvent jouer dans l'évolution du modèle classique.

La BPALC, leader dans le monde bancaire en matière de RSE/RSO, labellisée Engagé RSE, apportera des éléments tangibles de la faisabilité de l'intégration de la RSE dans l'ensemble de la structure et des impacts positifs que cela procure sur les diverses parties prenantes, tant internes qu'externes.

Promotion	Titre du module / Course Title	
PGE 2 Nancy	COM-Team Management	
Programme	ECTS	Code Module / Course Code
PGE	4	MPGE220RHF_20
Responsable de module / Module leader	Langue d'enseignement / Language of tuition	Volume horaire / Class contact hours
ABRANTES ANTONIO	EN	30

PRESENTATION DU COURS / MODULE DESCRIPTION

Teams are the core building blocks of organizations. They consist of complex systems of two or more individuals that share common goals, and socially interact to perform relevant and interdependent tasks. This course is designed to enable students the integrated understanding of the articulation and interdependence between the concepts of organization and team, in the perspective of effectiveness and organizational sustainability. Also, to provide, in a group context, the simulated experience of situations of cooperation, conflict and negotiation analogous to those that may arise in professional work teams.