

ICN

BUSINESS SCHOOL

PROGRAMME GRANDE ÉCOLE

LIVRET DES ÉLECTIFS PGE 2

2020-2021

Version 1.2 du 2 décembre 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 électifs / Elective's list _____ **6**

ELE-Achats responsables _____	7
ELE-Analyse & management des médias & de l'audio. _____	7
ELE-Certification AMF _____	7
ELE-Certification BMC (Bloomberg) _____	7
ELE-Current Issues in Economics _____	8
ELE-Entrepreneurial financing & new emerging busin _____	8
ELE-Entrepreneurial Project _____	8
ELE-Ethical and Social Issues in Management _____	8
ELE-Expérience client _____	9
ELE-In design _____	9
ELE-International Business _____	9
ELE-Le désavantage compétitif _____	9
ELE-Lobbying _____	9
ELE-Mission consulting en immersion _____	10
ELE-Nouvelle génération des métiers de la musique _____	10
ELE-Participation à la vie de l'école _____	10
ELE-Programmation VBA (IRE) _____	10
ELE-Projet entrepreneurial _____	10
ELE-Renforcement des fondamentaux de droit _____	11
ELE-Smart City Project _____	11

Liste des électifs / Elective's list

CAMPUS	MODULE	Responsable
NANCY	Achats responsables	E. Murphy
NANCY	Analyse et management des médias et de l'audiovisuel	C. Sonntag
NANCY	Certification AMF	N. Huck
BERLIN et NANCY	Certification BMC (bloomberg)	J. Koehl
BERLIN	Current Issues in Economics	C. Sonntag
BERLIN et NANCY	Entrepreneurial financing and new emerging business models of revenue	N. Nigam
BERLIN	Entrepreneurial project	D. Gegonne
PARIS	Ethical and Social Issues in Management	C. Fiori-Khayat
NANCY	Expérience client	C. Rethore
NANCY et PARIS	In design	O. Mesly
NANCY (Alternance)	International Business	T. Stengelhofen
NANCY	Le désavantage compétitif	F. Relano
NANCY	Lobbying	C. Sonntag
NANCY	Mission consulting en immersion	M-F. Clerc-Girard
NANCY	Nouvelle génération des métiers de la musique	N. Le Rouvillois
NANCY et PARIS	Participation à la vie de l'école	Direction marketing et communication
NANCY	Programmation VBA (IRE)	W. Trabelsi
NANCY et PARIS	Projet entrepreneurial	D. Gegonne
BERLIN, NANCY et PARIS	Renforcement des fondamentaux de droit	F. Valencia
BERLIN	Smart City Project	A. Rome

Promotion	Titre du module / Course Title	
PGE 2 Nancy	ELE-Achats responsables	
Programme	ECTS	Code Module / Course Code
PGE	1	MPGE220SCA_20
Responsable de module / Module leader	Langue d'enseignement / Language of tuition	Volume horaire / Class contact hours
MURPHY EILEEN	FR	15

PRESENTATION DU COURS / MODULE DESCRIPTION

La prise de conscience autour du Développement Durable impose aux entreprises et aux organisations de nouveaux réflexes et de nouvelles pratiques. Le nouveau paradigme impose à chacun de se confronter aux changements à venir et de revoir sa stratégie : mon établissement, mon métier existera-t-il encore dans 2 degrés, dans 10 à 15 ans ... Au-delà de la réflexion il impose aussi par la loi et par les nouvelles exigences éthiques comme marketing de changer ses pratiques au quotidien. Les achats constituent, à ce titre, une fonction fondamentale de l'entreprise : elle est à la fois à l'origine des plus importants impacts négatifs portés à l'environnement comme aux hommes mais elle est aussi un formidable moyen d'actions et de progrès. Ma façon de penser mon rapport à mes fournisseurs peut ainsi être une source de risques mais, bien maîtrisée elle est un élément de valorisation, de mise en avant, de différenciation et donc aussi de conquêtes commerciales. Ce module se donne pour objectif de faire le tour des enjeux liés à la consommation responsable, de définir les exigences à venir du marché et de présenter les outils et méthodes pour établir et faire respecter une politique d'achat responsable.

Promotion	Titre du module / Course Title	
PGE 2 Nancy	ELE-Analyse & management des médias & de l'audio.	
Programme	ECTS	Code Module / Course Code
PGE	1	MPGE220ARA_20
Responsable de module / Module leader	Langue d'enseignement / Language of tuition	Volume horaire / Class contact hours
SONNTAG CARINE	FR	15

PRESENTATION DU COURS / MODULE DESCRIPTION

Ce cours propose d'acquérir une formation générale dans le domaine de la communication audiovisuelle et évoluer entre la culture de l'écrit et l'écriture de l'écran. Il s'agira aussi d'acquérir les instruments d'une réflexion personnelle sur les pratiques de réalisation. Seront discutés, plus particulièrement, le cadre et le cadrage visuel, le champ et le hors-champ, les échelles de l'image, l'angle de prise de vue, la profondeur du champ, les plans et mouvements de caméra, les sons, le sens d'un montage. Par la pratique, les étudiants pourront maîtriser la conception de produits multimédias adaptés aux besoins des sociétés de programmes et aux besoins de communication des entreprises et des médias.

Promotion	Titre du module / Course Title	
PGE 2 Nancy	ELE-Certification AMF	
Programme	ECTS	Code Module / Course Code
PGE	1	MPGE220FAL_20
Responsable de module / Module leader	Langue d'enseignement / Language of tuition	Volume horaire / Class contact hours
HUCK NICOLAS	FR	15

PRESENTATION DU COURS / MODULE DESCRIPTION

Ce cours, entièrement en distanciel, vise à la préparation et à l'obtention de la certification AMF. C'est une certification professionnelle importante dans le secteur bancaire et financier.
<https://www.amf-france.org/Acteurs-et-produits/Prestataires-financiers/Certification-professionnelle>

La préparation se fera via les outils du CFPB (Centre de Formation des Professions Bancaires).
<https://www.formation-amf.fr/certification-amf/>

ICN BS s'occupe de toutes les formalités administratives vis-vis du CFPB.

Les règles de validation du module seront précisées lors de la séance introductive.

Obtenir la certification garantit la validation du module.

La validation du module est plus souple (facile) que la stricte obtention de la certification: il est possible d'obtenir le module (en session 2) même si la certification n'est pas obtenue => dépend de la performance lors de l'examen officiel.

Promotion	Titre du module / Course Title	
PGE 2 Nancy et Berlin	ELE-Certification BMC (Bloomberg)	
Programme	ECTS	Code Module / Course Code
PGE	1	-
Responsable de module / Module leader	Langue d'enseignement / Language of tuition	Volume horaire / Class contact hours
KOEHL JACKY	FR	15

PRESENTATION DU COURS / MODULE DESCRIPTION

Enseignement en ligne d'une durée de 8h permettant aux étudiants une première approche opérationnelle des marchés financiers et de l'utilisation des terminaux Bloomberg.

Cet enseignement se déroule dans la salle de marché d'ICN Business School. Cette salle est équipée de 9 postes de travail Bloomberg.

Cet enseignement offre la possibilité aux étudiants d'obtenir le BMC (Bloomberg Market Concept), un certificat professionnel qui garantit un socle minimum de connaissances sur le fonctionnement des marchés financiers et témoigne de leur capacité à utiliser les terminaux bloomberg

Promotion	Titre du module / Course Title	
PGE 2 Berlin	ELE-Current Issues in Economics	
Programme	ECTS	Code Module / Course Code
PGE	1	MPGE223FAD_20
Responsable de module / Module leader	Langue d'enseignement / Language of tuition	Volume horaire / Class contact hours
SONNTAG CARINE	EN	15

PRESENTATION DU COURS / MODULE DESCRIPTION

This module aims to develop critical thinking of participants with regard to influence, globalization and finance. It is not only devoted to specialists in finance, but to any student interested in digging more in depth into how finance has such an important role in our modern economies and how this is linked with geopolitics.

Promotion	Titre du module / Course Title	
PGE 2 Nancy et Berlin	ELE-Entrepreneurial financing & new emerging busin	
Programme	ECTS	Code Module / Course Code
PGE	1	MPGE220FAK_20
Responsable de module / Module leader	Langue d'enseignement / Language of tuition	Volume horaire / Class contact hours
NIGAM NIRJHAR	EN	15

PRESENTATION DU COURS / MODULE DESCRIPTION

Each year more than one half million new ventures are created in the U.S. and 90% of most ventures fail. This course will teach students to think critically about the issues, ideas and approaches of successful Business Models in dynamic landscape. We employ case study approach to understand the financing of SMEs and young startups (from all over the world)

1. Airbnb
2. Amazon
3. LinkedIn
4. Netflix
5. Spotify
6. Monetization models from developing countries

Promotion	Titre du module / Course Title	
PGE 2 Berlin	ELE-Entrepreneurial Project	
Programme	ECTS	Code Module / Course Code
PGE	1	MPGE223SED_20
Responsable de module / Module leader	Langue d'enseignement / Language of tuition	Volume horaire / Class contact hours
GEGONNE DAVID	EN	15

PRESENTATION DU COURS / MODULE DESCRIPTION

Students invested in a personal entrepreneurial project can leverage electives to work on the project. For a first application, a file describing the entrepreneurial project must be prepared and submitted to the program director. An assessment board then studies the file and determines what accommodations can be considered to accompany the student in the realization of his project.

Among the proposed solutions, the electives can be chosen and, in this case, a mission sheet will be drawn up. It will describe the objectives to be achieved in order to validate the mission, in connection with the progress of the entrepreneurial project. The mission sheet is signed by the applicant, a referring professor, and the program director. It is recorded by the registrar.

Promotion	Titre du module / Course Title	
PGE 2 Paris	ELE-Ethical and Social Issues in Management	
Programme	ECTS	Code Module / Course Code
PGE	1	MPGE225FAC_20
Responsable de module / Module leader	Langue d'enseignement / Language of tuition	Volume horaire / Class contact hours
FIORI-KHAYAT CORALIE	FR	15

PRESENTATION DU COURS / MODULE DESCRIPTION

This course examines the kinds of ethical principles (e.g. justice, equality, rights and obligations, and the public interest) generally offered in justification of ethical judgments. Students learn to apply these principles to the social and economic issues that managers face, such as pollution, safety, discrimination. The course includes an essay on an ethical problem in management.

The course examines ethics at three levels: individual, organizational, and societal. It considers the conflicts that can arise when individual values conflict with those of the organization. It uses case studies (including those from the students' own experience) and current events to examine actions taken and consequences faced when confronted with ethical dilemmas. This course will take a practical approach to working with ethical dilemmas and offer students an opportunity to develop a personal model for ethical management.

Promotion	Titre du module / Course Title	
PGE 2 Nancy	ELE-Expérience client	
Programme	ECTS	Code Module / Course Code
PGE	1	MPGE220MKD_20
Responsable de module / Module leader	Langue d'enseignement / Language of tuition	Volume horaire / Class contact hours
RETHORE CHRISTOPHE	FR	15

PRESENTATION DU COURS / MODULE DESCRIPTION

L'expérience client désigne l'ensemble des émotions et sentiments ressentis par un client avant, pendant et après l'achat d'un produit ou service et comprend l'ensemble des interactions qu'un client peut avoir avec la marque ou l'entreprise. Les étudiants apprendront à créer des expériences fascinantes tout au long du processus de contact client et parcours client. Le cours couvre en particulier le sens et l'impact des nouvelles recherches en technologie, neuroscience et en économie comportementale sur les consommateurs. Le cours explore l'utilisation des systèmes de gestion de la relation client pour optimiser l'efficacité, en particulier des organisations de vente, et la manière dont la technologie peut soutenir le développement et la mise en œuvre de stratégies de croissance.

Promotion	Titre du module / Course Title	
PGE 2 Nancy et Paris	ELE-In design	
Programme	ECTS	Code Module / Course Code
PGE	1	MPGE220MKE_20
Responsable de module / Module leader	Langue d'enseignement / Language of tuition	Volume horaire / Class contact hours
MESLY OLIVIER	FR	15

PRESENTATION DU COURS / MODULE DESCRIPTION

Ce cours de création graphique à présenter aux étudiants les différentes fonctionnalités d'un logiciel très apprécié des graphistes professionnels, ou occasionnels, évoluant dans les services de communication des entreprises. Exemples de logiciels utilisés pendant les cours : In-Design, Photoshop, etc.

Promotion	Titre du module / Course Title	
PGE 2 Alternance Nancy	ELE-International Business	
Programme	ECTS	Code Module / Course Code
PGE	1	APGE220SEC_20
Responsable de module / Module leader	Langue d'enseignement / Language of tuition	Volume horaire / Class contact hours
STENGELHOFEN THEO	GB	15

PRESENTATION DU COURS / MODULE DESCRIPTION

Today' business world is global, and therewith affects nearly all companies independent of industry, size or governance. But national best practice has to be adjusted, transactions cross boundaries, due to different national business systems, trade and investment barriers, unequal availability of resources and different currencies. Managers therefore need to become sensitive to international business peculiarities to lead their companies and organisations into a successful future.

Promotion	Titre du module / Course Title	
PGE 2 Alternance Nancy	ELE-Le désavantage compétitif	
Programme	ECTS	Code Module / Course Code
PGE	1	APGE220FAC_20
Responsable de module / Module leader	Langue d'enseignement / Language of tuition	Volume horaire / Class contact hours
RELANO FRANCESC	FR	15

PRESENTATION DU COURS / MODULE DESCRIPTION

Le succès d'une entreprise et sa capacité à surpasser ses concurrents peut avoir deux origines :

1. Un avantage compétitif à proprement parler, c.-à-d. la capacité à produire des produits uniques, difficiles à imiter, un savoir-faire spécifique, un réseau de distribution efficace, une innovation technologique permanente, un design créatif... Bref, tout ce qu'on apprend en cours d'économie et stratégie.
2. Un désavantage compétitif, qui ferait référence à toutes ces pratiques non avouées (parfois illégales) des entreprises leur donnant accès à des ressources ou méthodes différentes de celles établies par les règles de concurrence et du commerce international couramment établis (par exemple, l'utilisation de paradis fiscaux, fraude comptable, imitation de produits, publicité mensongère ou abusive, etc.).

Ce cours se focalise sur ces dernières pratiques plus obscures de certaines entreprises pour ainsi mieux faire comprendre les enjeux éthiques et la RSE dans le monde entrepreneurial

Promotion	Titre du module / Course Title	
PGE 2 Nancy	ELE-Lobbying	
Programme	ECTS	Code Module / Course Code
PGE	1	MPGE220SEH_20
Responsable de module / Module leader	Langue d'enseignement / Language of tuition	Volume horaire / Class contact hours
SONNTAG CARINE	FR	15

PRESENTATION DU COURS / MODULE DESCRIPTION

Les normes et les lois régissent notre société et façonnent notre manière de vivre. Le lobbying est une technique d'influence qui permet d'infléchir une norme, en créer une nouvelle ou de supprimer des dispositions existantes (Gilles Lamarque). Ce module d'initiation aux techniques d'influence vise à comprendre ces interactions entre les règles, ceux qui les énoncent et nos activités économiques et sociales. Sans à priori sur les causes que vous voulez défendre ou que vous défendrez à l'avenir, il s'agit de comprendre les rouages de notre système pour pouvoir devenir influent soi-même.

Promotion	Titre du module / Course Title	
PGE 2 Nancy	ELE-Mission consulting en immersion	
Programme	ECTS	Code Module / Course Code
PGE	1	MPGE220SEI_20
Responsable de module / Module leader	Langue d'enseignement / Language of tuition	Volume horaire / Class contact hours
CLERC-GIRARD MARIE-FRANCE	FR	15

PRESENTATION DU COURS / MODULE DESCRIPTION

L'objectif du séminaire est de proposer aux étudiants de se retrouver en situation entreprise et d'abandonner leur posture habituelle d'apprenant. Une grande entreprise s'adresse aux étudiants et leur soumet un problème délicat, stratégique, auquel ils doivent répondre en une semaine. Comme dans toute entreprise et dans leurs vies futures de salariés, les vivront un certain nombre d'événements, plus ou moins contrariants, qu'ils devront résoudre, au fil du temps, sans perdre l'objectif final de propositions de scénarii, permettant aux dirigeants de cette entreprise de prendre des décisions. En règle générale, les étudiants vivent ce travail au sein de l'entreprise. Pour les aider, des professeurs, une société de conseil, de grande renommée seront à leurs côtés, ainsi qu'un certain nombre de cadres de la société commanditaire.

Promotion	Titre du module / Course Title	
PGE 2 Nancy	ELE-Nouvelle génération des métiers de la musique	
Programme	ECTS	Code Module / Course Code
PGE	1	MPGE220ARB_20
Responsable de module / Module leader	Langue d'enseignement / Language of tuition	Volume horaire / Class contact hours
LE ROUVILLOIS NICOLE	FR	15

PRESENTATION DU COURS / MODULE DESCRIPTION

Les modes de consommation de la musique ont beaucoup changé. A l'instar d'autres secteurs économiques, on est passé, avec le triomphe du Streaming, d'une économie de possession à une économie d'usage. On n'achète plus la musique, on la loue en s'abonnant à des plates-formes de streaming. Internet et en particulier les réseaux sociaux ont bouleversé les moyens de faire connaître la musique. L'atelier abordera les nouveaux métiers de la musique.

Promotion	Titre du module / Course Title	
PGE 2 Nancy et Paris	ELE-Participation à la vie de l'école	
Programme	ECTS	Code Module / Course Code
PGE	1	MPGE220PEB_20
Responsable de module / Module leader	Langue d'enseignement / Language of tuition	Volume horaire / Class contact hours
DIR MARKETING ET COMMUNICATION	FR	15

PRESENTATION DU COURS / MODULE DESCRIPTION

Ce module atypique consiste en une immersion dans le service communication et à une participation active aux événements qu'il gère. Il est l'occasion de bien comprendre comment fonctionne la communication d'une société et, surtout, de la mettre en œuvre en situation réelle. C'est un module totalement immersif qui intéressera les étudiants désireux de s'orienter vers les métiers de la communication et de l'événementiel, puisqu'il constitue une occasion unique de vivre des situations réelles, en lien et sous le contrôle de professionnels de la communication.

Promotion	Titre du module / Course Title	
PGE 2 Nancy	ELE-Programmation VBA (IRE)	
Programme	ECTS	Code Module / Course Code
PGE	1	MPGE220SIC_20
Responsable de module / Module leader	Langue d'enseignement / Language of tuition	Volume horaire / Class contact hours
TRABELSI WAJDI	FR	15

PRESENTATION DU COURS / MODULE DESCRIPTION

Ce cours permet de maîtriser le langage Visual Basic for Applications qui est un atout pour les étudiants et, dans certains secteurs professionnels, une nécessité. Il vise à acquérir une connaissance approfondie du langage de développement d'applications dans l'environnement produit Microsoft Office (Excel...) et, plus généralement, se familiariser avec l'approche orienté Objet. Les principaux principes d'algorithmiques sont abordés au travers d'exemples concrets, mis en œuvre avec le langage étudié.

Promotion	Titre du module / Course Title	
PGE 2 Nancy et Paris	ELE-Projet entrepreneurial	
Programme	ECTS	Code Module / Course Code
PGE	1	MPGE220SEJ_20
Responsable de module / Module leader	Langue d'enseignement / Language of tuition	Volume horaire / Class contact hours
GEGONNE DAVID	FR	15

PRESENTATION DU COURS / MODULE DESCRIPTION

Les étudiants investis dans un projet personnel entrepreneurial peuvent mettre à profit les électifs travailler sur le projet. Pour une première demande, il faut préparer un dossier décrivant le projet entrepreneurial et le remettre à la direction du programme. Une commission d'évaluation étudie alors le dossier et détermine quels aménagements peuvent être envisagés pour accompagner l'étudiant dans la réalisation de son projet. Parmi les solutions proposées, les électifs peuvent être retenus et, dans ce cas, une fiche de mission sera établie. Elle décrira les objectifs à réaliser afin de valider la mission, en lien avec l'avancement du projet entrepreneurial. La fiche de mission est signé par l'étudiant demandeur, un professeur référent, et la direction du programme. Elle est transmise à la scolarité pour enregistrement.

Promotion	Titre du module / Course Title	
PGE 2 Nancy, Berlin et Paris	ELE-Renforcement des fondamentaux de droit	
Programme	ECTS	Code Module / Course Code
PGE	1	MPGE220FAJ_20
Responsable de module / Module leader	Langue d'enseignement / Language of tuition	Volume horaire / Class contact hours
VALENCIA FRANCK	FR	15

PRESENTATION DU COURS / MODULE DESCRIPTION

Ce cours permet à l'étudiant de renforcer sa culture juridique générale et les fondamentaux du droit à travers la recherche, l'analyse, la synthèse des thématiques et fondamentaux du droit.

Il est basé sur une recherche préalable de l'information par l'étudiant et un travail de synthèse, ce qui va lui permettre de saisir les mécanismes et règles fondamentales du droit, lesquels seront approfondis en cours par des exercices de discussion et de restitution.

L'objectif d'acquisition des connaissances prendra sa source dans un travail préalable de recherche, de synthèse afin de donner aux étudiants les outils pour trouver l'information, la traiter, la hiérarchiser afin de la comprendre et la restituer au mieux.

La partie théorique sera assurée par le Prof. Coralie Fiori Khayat (09H00) et la partie pratique par le Prof. Franck Valencia (06H00).

Promotion	Titre du module / Course Title	
PGE 2 Berlin	ELE-Smart City Project	
Programme	ECTS	Code Module / Course Code
PGE	1	MPGE223MKB_20
Responsable de module / Module leader	Langue d'enseignement / Language of tuition	Volume horaire / Class contact hours
ROME ALEXANDRA	EN	15

PRESENTATION DU COURS / MODULE DESCRIPTION

The objective of this course is to offer the students the opportunity to find themselves in a business situation and to adopt a more active role in business problem-solving. The aim of this course is to integrate concepts and theories learned in previous courses in a simulated business case study. Students will use the UN's Sustainable Development Goals (SDGs) as a stepping off point to develop a clear objective/ aim of a SMART city initiative, list its proposed benefits and challenges, as well as identify the relevant stakeholders. This initiative, as well as which city it should be implemented in, should be based on emerging trends of SMART cities and undertakings in Germany. Students are expected to conduct secondary and primary research, the latter of which can take the form of quantitative surveys and/or qualitative interviews. This data must be collected, analysed, and presented to support their project proposals. Finally, students need to outline a project plan which should include a clear timeline, potential synergies between stakeholders, resources required, and a proposed budget. Students are exposed to industry and municipal professionals playing a role in the advancement of SMART city initiatives. Students are then be expected to work autonomously, drawing from their knowledge in business intelligence, marketing, strategy, human resources, economics, politics and culture to construct their proposals.

Students will present their final projects in front of a jury of their peers (as well as the lecturer) and will compete against one another in this business simulation for the winning 'seed money.'

