
PROGRAMME INGÉNIEUR

2023-2024
3e année

Option Professionnelle
Ingénierie d'affaires à
l'international

OP INGAFF

RESPONSABLE DU PROGRAMME
Mark Julien BECK



INGÉNIEUR - OP INGAFF

1er Semestre

Unité d'Enseignement	Crédits ECTS	Parcours	Acronyme	Libellé
UE 92	4	Tronc commun	IAFIN IAMAR	Finance & Prospection et ventes International Marketing

2e Semestre

Unité d'Enseignement	Crédits ECTS	Parcours	Acronyme	Libellé
UE 102	1	Tronc commun	IADRO IAPRO	Droit et Négociation Projet

INGÉNIEUR - OP INGAFF

3e année - 1er Semestre - UE 92

Finance & Prospection et ventes [IAFIN]

Responsable(s) du cours : Mark Julien BECK

Objectifs

1. Finance

Comprendre et gérer les enjeux financiers liés au montage de projets et d'affaires à l'international.

Ce cours commence par un rappel des principes de base en comptabilité pour se tourner ensuite vers les aspects budgétaires, de projets en particulier. Une partie du cours est dédiée au financement de projet. Par la suite, on examine les différents moyens pour lever des capitaux. Enfin, le cours aborde la gestion de risque financier dans le marché international.

2. Prospection des ventes

L'objectif de ce cours est de comprendre le rôle d'un ingénieur d'affaires incluant la technique de vente, la prospection et la relation clients.

Plan de l'enseignement

Finance

1. La comptabilité - rappel des principes de base
2. Les budgets - définition, prévisions, suivi et reporting
3. Financement de projet
4. La finance des entreprises - le rôle des banques d'investissement, lever des capitaux
5. La gestion de risque financier dans le marché international

Ce cours est enseigné en anglais par un intervenant natif.

Prospection et Ventes

Module 1 : Introduction

Module 2 : Techniques de vente

Module 3 : La prospection

Module 4 : RAO et suivi d'affaires

Bibliographie

Évaluation

Évaluation individuelle : EVI 1 (coefficient 1.0)

LANGUE DU COURS	CRÉDITS ECTS	COURS MAGISTRAUX	TRAVAUX DIRIGÉS	TRAVAUX PRATIQUES	PROJET	DEVOIRS SURVEILLÉS
Anglais	2	25 hrs	6 hrs	0 hrs	0 hrs	1 hrs

INGÉNIEUR - OP INGAFF

3e année - 1er Semestre - UE 92

International Marketing [IAMAR]

Responsable(s) du cours : Mark Julien BECK

Objectifs

Etre capable d'appréhender le plan marketing lié à une affaire internationale.

Le cours abordera les facteurs et critères d'ouverture d'une activité à l'international, une analyse interne de l'entreprise, les différents modes d'internationalisation et la politique produit à l'international.

Chaque partie du cours est illustrée par un étude de cas. Les étudiants travaillent et présentent un travail en groupe sur une entreprise de leur choix.

Plan de l'enseignement

1. L'internationalisation de l'entreprise

Les critères et facteurs d'ouverture internationale
Les trajectoires de développement de l'entreprise
Les stades du développement international
Les firmes multinationales (FMN) : typologies et organisations
Etude de cas.

2. L'analyse interne et externe

L'analyse du portefeuille d'activités
L'analyse de la chaîne de valeur
La notion d'avantage concurrentiel
Les principales stratégies concurrentielles
Etude de cas.

3. Les modes d'implantation sur les marchés étrangers

Critères de choix
Exportation indirecte ou sous-traitée
Exportation associée
Exportation contrôlée
Multinationalisme
Etude de cas.

4. La politique produit à l'international

Segmentation, ciblage, positionnement
Adaptation technique du produit - normes, certification, protection de la propriété industrielle
L'adaptation commerciale du produit - nom, gamme, marque, packaging, habitudes culturelles et de consommation
Standardisation du produit
Etude de cas.

Bibliographie

Évaluation

Évaluation individuelle : EVI 1 (coefficient 1.0)

LANGUE DU COURS	CRÉDITS ECTS	COURS MAGISTRAUX	TRAVAUX DIRIGÉS	TRAVAUX PRATIQUES	PROJET	DEVOIRS SURVEILLÉS
Anglais	2	14 hrs	18 hrs	0 hrs	0 hrs	0 hrs

INGÉNIEUR - OP INGAFF

3e année - 2e Semestre - UE 102

Droit et Négociation [IADRO]

Responsable(s) du cours : Mark Julien BECK

Objectifs

Droit

Acquérir les notions juridiques essentielles à la vente dans un contexte international, connaître les règles de bonne exécution des contrats et de résolution de litiges

Négociation

Le but de ce cours est de comprendre les phases du processus de négociation, les modèles de négociation et le langage spécifique à la négociation. Des jeux de rôle sont réalisés en cours pour mettre en pratique ces méthodes.

Plan de l'enseignement

Droit

Droits des contrats et droit de la vente internationale

L'exécution des contrats

Résolution de litiges

Négociation

1. Modèles de négociation
2. Différentes phases du processus de négociation

Bibliographie

Évaluation

Évaluation individuelle : EVI 1 (coefficient 1)

LANGUE DU COURS	CRÉDITS ECTS	COURS MAGISTRAUX	TRAVAUX DIRIGÉS	TRAVAUX PRATIQUES	PROJET	DEVOIRS SURVEILLÉS
Anglais	0.5	24 hrs	8 hrs	0 hrs	0 hrs	0 hrs

INGÉNIEUR - OP INGAFF

3e année - 2e Semestre - UE 102

Projet [IAPRO]

Responsable(s) du cours : Mark Julien BECK

Objectifs

Permettre aux élèves ingénieurs de développer des propositions commerciales concernant des produits ou services technologiques en collaboration directe avec un partenaire industriel.

Plan de l'enseignement

Projet en équipe (4/5 élèves) en collaboration avec une entreprise.
 Proposition d'un plan de développement à valider avec l'entreprise
 Réunions d'avancements régulières pendant la durée du projet (octobre à mars)
 Créneaux spécifiques projet prévus dans l'emploi du temps
 Soutenance et rapport à livrer.

Bibliographie

Évaluation

Évaluation collective : EVC 1 (coefficient 1)

LANGUE DU COURS	CRÉDITS ECTS	COURS MAGISTRAUX	TRAVAUX DIRIGÉS	TRAVAUX PRATIQUES	PROJET	DEVOIRS SURVEILLÉS
Anglais	0.5	0 hrs	0 hrs	0 hrs	40 hrs	0 hrs