

MASTERE SPECIALISE

Ingénieur d'Affaires Industrielles

Objectifs

Créé en 1989, le Mastère Spécialisé Ingénieur d'Affaires Industrielles - MSIAI - permet à des scientifiques d'acquérir une double compétence pour exercer les fonctions d'ingénieur d'affaires, de chef de projet ou d'acheteur.

Trois idées clés favorisent le développement de cette formation :

- Apprendre avec les professionnels. Chefs d'entreprise, directeurs de projet, spécialistes des ventes aux grands comptes, acheteur dans un grand groupe, avocats, responsable des paiements internationaux dans une banque ou magistrat par exemple. Ils ont la volonté de transmettre aux apprenants les boîtes à outils qu'eux-mêmes utilisent au quotidien.

- Apprendre en faisant. Créée en 1997, la mission export est la « colonne vertébrale » de ce MS. Pour le compte d'une entreprise, les ingénieurs - par équipe de deux - participent de façon opérationnelle à son développement international : construction d'une démarche marketing/vente, étude de marché, recherche de distributeurs, de clients, de fournisseurs, création d'une filiale, etc. Un voyage d'affaires dans le pays cible est nécessaire pour atteindre les objectifs et rédiger ensuite des conclusions actualisées et personnalisées. En outre, le suivi de la mission peut être assuré à l'occasion d'un VIE.

- Accompagner les ingénieurs jusqu'à l'emploi. Sur un marché du travail souvent caché, le MSIAI accompagne avec succès ses ingénieurs jusqu'à l'emploi, grâce à un réseau alimenté notamment par les 26 promotions sorties depuis 1990 et par les nombreux industriels qui connaissent désormais la solidité de ce cursus.

Recrutant essentiellement des profils scientifiques, ce MS oriente ainsi ses ingénieurs vers des projets complexes où la double compétence et une bonne connaissance de l'international sont désormais indispensables.

Admission

- Ingénieurs ou titulaires de Masters scientifiques
- Bac + 4 avec 3 années d'expérience professionnelle
- Bac +2 avec 5 à 10 années d'expérience professionnelle après validation des acquis professionnels (VAP)

Le titulaire de cette formation sera capable de:

- Analyser les besoins du client, du prospect en termes de faisabilité et de rentabilité
- Concevoir et élaborer des solutions techniques et financières dans des cahiers des charges, avant-projets, propositions d'offres, devis
- Négocier avec le client les solutions techniques, financières et contractualiser l'affaire
- Coordonner la réalisation de l'affaire avec les études, la production, la logistique, et déterminer les ajustements nécessaires
- Suivre et contrôler l'avancement technique et la conformité contractuelle de réalisation de l'affaire
- Animer la relation client et apporter une assistance technique au client
- Développer un portefeuille de clients/prospects
- Sélectionner des fournisseurs/prestataires, négocier les conditions du contrat et contrôler la réalisation de l'intervention, des produits, ...
- Régler des dossiers particuliers (litiges, ...) ou transmettre au service concerné
- Rechercher et identifier des évolutions de marché, marché potentiel (prix, technicité, innovation, réglementation, ...)
- Suivre et analyser les données d'activité du service ou de la structure et proposer des axes d'évolution
- Techniques de gestion commerciale
- Piloter un projet
- Conduite de projet

Programme (805h)

	LA FONCTION INGENIEUR D'AFFAIRES & LA VENTE	
Responsable du cours	Pierre BEAUPUY DE GENIS, Directeur Adjoint CEGOS Aymeric MALLET Account Manager, Human Nutrition Europe, BASF	
Contenu pédagogique	<p>-La fonction ingénieur d'affaires</p> <ul style="list-style-type: none"> • Permettre d'acquérir une vision globale de la fonction • Donner les bases pour aborder une affaire nouvelle et mettre toutes les chances de son côté pour la gagner de façon rentable • Faire comprendre la mission d'un ingénieur d'affaires à travers des exemples concrets dans une société de culture ingénieur • Compétences nécessaires, organisation, responsabilités <p>-Les qualités de l'ingénieur d'affaires, Introduction à la négociation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comprendre les fondamentaux de la communication • Identifier son style de communication • Qualification d'une affaire : GO/NOGO et introduction aux plans d'action commerciale • Prise de rendez-vous clients • Préparer sa visite client : présenter une offre orientée client • Définir les postures de la négociation - Les 5 règles d'or de la négociation <p>-Techniques commerciales</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'appel téléphonique, acquérir les méthodes • Acquérir les méthodes et outils nécessaires pour définir un potentiel commercial sur une cible, élaborer des objectifs de vente, et les suivre de manière professionnelle 	

	CONDUITE DE PROJET	
Responsable du cours	Bichoï METIAS, Executive Director BOMBARDIER	
Contenu pédagogique	<p>Méthodologie de gestion de projet</p> <p>- Relier la formation aux situations professionnelles, sociales ou culturelles et aux compétences visées par la formation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les outils du gestionnaire de projet • Gouvernance de projet • Gestion des ressources • Planning de projet • Gestion des parties prenantes 	

	TECHNIQUES DE GESTION CREATION D'ENTREPRISE	
Responsable du cours	<p>Marketing et Stratégie : Arnaud ROITG, Director AKKA TECHNOLOGIES</p> <p>Finance : Vincent Beck, Risk Manager, LOMBARD ODIER & CIE</p> <p>Droit : Elisabeth SCHELLINO, Magistrat, Présidente de CHAMBRE COUR D'APPEL D'AGEN ; Anne PROUTEAU, avocat ; Nadège MARTY DAVIES, avocat, Emmanuel TRICOIRE, avocat</p> <p>Techniques de gestion : Albert VARENNE, Head of Régional Sourcing Office China & East Asia, AIRBUS ; David LEDIEU, Bid Manager, AIRBUS DEFENCE & SPACE INTELLIGENCE ; Jean-Jacques BOIS, fondateur NANOLIKE ; Thierry GOURMANEL, Head of Sales & Marketing Customer Services, LIEBHERR GROUP</p>	
Contenu pédagogique	<p>-Stratégie</p> <p>Part 1 : Dynamiques de marché</p> <p>Part 2 : La chaîne de valeur</p> <p>Part 3 : Les éléments clefs d'achat</p> <p>Part 4 : Les stratégies génériques</p> <p>Part 5 : Illustration et travail de groupe sur le cas Apple</p> <ul style="list-style-type: none"> • Faire prendre conscience des grandes forces économiques qui conduisent le monde des affaires • Montrer l'importance de la création de valeur dans l'ensemble des rouages économiques • Comprendre les éléments qui conduisent à cette création ou destruction de valeur • Examiner les stratégies inventées par les grands cabinets de conseils afin de créer cette valeur • Travailler sur des exemples du monde réel afin d'identifier ces stratégies et s'exercer à en bâtir une sur une étude de cas en groupe 	

	<p>-Marketing industriel - Théorie et outils</p> <ul style="list-style-type: none">• Comprendre un marché• Savoir segmenter une base client et cibler des segments attractifs• Bâtir un positionnement pertinent• Etablir des plans d’actions en actionnant les 4P du marketing mix : Produit, Place, Prix, Promotion• Le cours étudiera les concepts théoriques, puis utilisera ces concepts dans leur mise en oeuvre pour une société industrielle. Les élèves seront invités à pratiquer en travaillant sur des études de cas. Les travaux seront évalués avec un regard de directeur marketing vis à vis de ses collaborateurs. <p>-Analyse et gestion financière Contrôle de gestion</p> <ul style="list-style-type: none">• Compréhension des documents de synthèse : le bilan et le compte de résultat• Acquisition de notions en finance d’entreprise• Acquisition d’une vision générale de l’environnement bancaire• Acquisition des fondamentaux sur les instruments financiers usuels• Développement des connaissances en gestion du risque <p>-Droit – le système judiciaire français & Boite à outils juridiques pour l’ingénieur d’affaires</p> <ul style="list-style-type: none">• Comprendre le système judiciaire français, son organisation, ses acteurs, et ses procédures• Acquérir les outils nécessaires à l’ingénieur d’affaires• le contrat, le caractère international du contrat• De l’offre à l’accord - L’appel d’offre (théorie de l’offre –pourparlersrupture – conclusion)• Le règlement des différents – L’arbitrage (autonomie, forum shopping, discovery...)• Paiements et garanties de paiement internationaux (L/C, première demande)• Aperçu sur la responsabilité (avec faute, sans faute, le dommage) et sur les garanties (les vices, aperçu sur le rôle des assurances dans le contrat)• Etude d’un contrat: exemple de la vente – Aperçu sur la propriété industrielle – Etude d’un contrat de licence <p>-Achats La fonction Achats</p> <p>-Réponse aux appels d’offres et marchés publics</p> <ul style="list-style-type: none">• Acquisition des notions indispensables liées aux contextes des marchés publics• Etudes de cas pratiques et mises en situation <p>-Création d’entreprise Les différentes étapes de la création d’une entreprise</p>
--	--

	COMMERCE INTERNATIONAL	
Responsable du cours	Henri PONCET, Général de corps d'armée 2S Benjamin BLANC, Sales Manager, MINCO Clément DELBOUYS, Western Europe Sales Manager, EASYMILE Alain SANCHEZ, Consultant	
Contenu pédagogique	<p>-Un monde nouveau, ses ruptures, ses acteurs, ses risques et ses opportunités</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comprendre l'environnement international de l'ingénieur d'affaires industrielles • Missions à l'étranger dans les zones à risque, gestion de crise <p>-Introduction à l'internationalisation de l'entreprise à travers les partenariats technologiques</p> <ul style="list-style-type: none"> • Eléments de contexte de la stratégie de l'Etat en matière de promotion des partenariats technologiques internationaux - en relation avec les solutions industrielles, les pôles de compétitivité, les IRT etc. • Les outils déployés par les agences qui mettent en oeuvre des actions de soutien à l'internationalisation des entreprises à travers le partenariat technologique : Business France et BPIFrance. D'autres outils tels que les French Tech Hub seront présentés. • Exemples d'entreprises (en particulier PME/ETI) s'étant internationalisées à travers des partenariats technologiques <p>Mission Export</p> <p>-Le réseau public d'appui au commerce extérieur Expliquer comment les entreprises peuvent intégrer l'aide des organismes publics dans leur stratégie à l'international</p> <p>-Mode de financement du commerce international</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les risques selon les opérations de commerce et les moyens de paiements internationaux • Les instruments bancaires par signature, garanties, crédocs,"stand by" lettres de crédit • Les modes de financement à l'international • <p>-Les assurances COFACE Etre capable de sélectionner, parmi les services que la COFACE propose aux entreprises qui exportent, ceux qui sont les plus adaptés aux besoins réels d'une entreprise</p> <ul style="list-style-type: none"> • Présentation de la Coface et du groupe Coface • L'assurance prospection • L'assurance-crédit • La garantie du risque de change • La garantie des investissements 	

	SAVOIR ÊTRE	
Responsable du cours	Ouahide DIBANE, Directeur Artistique, DES PONTS A LA PLACE DES MURS Germain DUFOR, Directeur du Mastère Spécialisé Ingénieur d'Affaires International	
Contenu pédagogique	-Développement personnel et management <ul style="list-style-type: none">• Appliquer les outils du théâtre au management• Semaine d'intégration et cohésion de groupe -Communiquer et convaincre à l'occasion d'un entretien de recrutement, exercices de synthèse <ul style="list-style-type: none">• Comprendre, mémoriser, et communiquer à partir d'un sujet d'actualité• Préparation aux entretiens d'embauche• Candidature écrite• Exercice devant la caméra	

Modalités d'évaluation de l'action de formation:

- Rapport de Mission Export réalisées en partenariat avec l'entreprise : durée de 7 mois septembre à avril (parallèlement aux cours et pendant une période d'environ 6 mois, les ingénieurs, répartis en équipe de deux, conduisent cette Action Export. Ils interviennent comme de véritables représentants d'une entreprise française ayant un besoin précis à l'étranger. Leur objectif est de fonctionner comme une "Task Force". La mission se clôture au mois d'avril avec un séjour de deux semaines dans le pays cible).
- Stage en entreprise (5 à 6 mois)
- Thèse professionnelle : Rédaction et présentation à un jury composé d'industriels partenaires

Insertion professionnelle

- Ingénieur d'affaires,
- International Business Developer,
- Chargé de compte à l'international,
- Acheteur,
- Créateur d'entreprise,
- Export manager,
- Chef de projet,
- Sales Engineer

<https://www.youtube.com/watch?v=NOT6VD6yEls&feature=related>
