

IFAG



G

Ecole Supérieure de Management
Business Management School

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE 2011-2012

www.ifag.com



Stratégie
Gestion financière
Ressources humaines

Ecole Supérieure de Management
Business Management School

IFAG

Strategy
Financial management
Human resources

IFAG, L'ÉCOLE DES MASTERS



1^e année

Gestion de projet

■ *Projet développement durable*

La gestion de projet en développement durable. (entreprise réelle).

L'Esprit Qualité | Les normes de certification.

La démarche qualité.

Rédaction d'un rapport : soutenance devant un jury de professionnels.

Challenge inter-groupes / Ecotrophees.

Approche globale de l'entreprise

■ *Approche méthodologique (méthode ICG)*

■ *Analyse interactive*

Fonctions de l'entreprise, marché, environnement, législation, fiscalité...

Comptabilité

■ *Comptabilité générale*

Compréhension du mécanisme d'enregistrement des flux financiers.

Opérations comptables courantes : opérations de fin d'exercice, inventaires, amortissements, provisions, régularisations.

Les différentes composantes de la rentabilité par le compte de résultat.

"Gestionary" : simulation comptable interactive.

■ *Logiciel comptabilité*

Présentation et utilisation

■ *Mathématiques financières*

Développement des outils directement liés à la prise de décision financière : calcul des taux réels des concours bancaires de trésorerie, calcul des taux réels d'emprunts et des annuités de remboursement, technique de l'actualisation.

Rentabilité des investissements.

Marketing | Vente

■ *Bases du marketing*

Bases du marketing/5 phases

(réaliser la cohérence optimale du marketing mix).

Simulation de Gestion d'entreprise (KIWI).

■ *Comportement du consommateur*

Etude du processus d'achat – critères de décision – impacts socio-culturels.

Etudes de marché.

Panels. Prix psychologique.

■ *Publicité*

Le rôle de la publicité pour le consommateur.

Cohérence de la publicité avec la communication globale de l'entreprise en fonction des produits, des services.

Les métiers de la publicité.

■ *Marketing direct*

Les fonctions du marketing direct, les outils (mailing, phoning, e-mailing, etc.).

Analyse des causes de l'accroissement du marketing direct dans les entreprises.

■ *Distribution*

Les systèmes de distribution en France et à l'étranger.

Les processus d'achat, le rôle des centrales.

Les stratégies d'enseignes.

Les spécificités de la distribution spécialisée.

■ *Techniques de vente*

La force de vente.

Les techniques commerciales.

La négociation commerciale.

Les métiers liés à la négociation.

■ *Calculs commerciaux*

Apprendre les bases du calcul mental / applications (achats, ventes).

Ratios, règle de trois, proportions.

Pourcentages.

■ *Marketing B to B*

Les spécificités et les outils.

Les métiers du Marketing B to B.

Le Marketing industriel.

■ *Net-Marketing*

Les spécificités et les outils du e-marketing

Les métiers et leurs évolutions

Etude Marketing Terrain

Mise en oeuvre pratique (en équipe) d'étude sur le terrain, au sein d'une entreprise réelle ou audit d'une fonction (marketing, contrôle gestion, GRH...).

Rédaction d'un rapport / soutenance devant un jury de professionnels.

■ *Statistiques*

Intérêt et importance des méthodes statistiques en gestion d'entreprise.

Comment décrire, interpréter, prévoir les données d'entreprise (datas) pour se décider en avenir incertain ?

Les lois de probabilités, l'estimation, les tests.

Gestion | Finance

■ *Analyse des coûts | Comptabilité analytique*

Les différentes approches de calcul de coûts : coûts complets, coûts partiels, coût marginal, imputation rationnelle...

■ *Analyse financière*

Développement d'une méthodologie d'analyse : de l'analyse rapide à l'analyse approfondie.

Le concept de base de la gestion financière : relation croissance, rentabilité, liquidité... Les mécanismes financiers : besoin en fonds de roulement et cycle d'exploitation, trésorerie... Du bilan comptable au bilan financier, l'interprétation des soldes intermédiaires de gestion. Ratios et normes sectorielles. Evaluation des performances de l'entreprise et aide à la prise de décision.



1^e année

Droit et fiscalité

■ Droit civil

Introduction générale à l'étude du droit. Les droits subjectifs, les sujets de droit. Etude des incapacités. Preuve des actes et des faits juridiques.

Classification des biens. Droit de la propriété, les contrats.

Responsabilité contractuelle, responsabilité délictuelle.

■ Droit commercial

La place du droit commercial dans le système juridique français.

Les actes de commerce et de commerçant. Fonds de commerce, contrats commerciaux, les éléments de la réglementation de la vie commerciale.

■ Droit des sociétés

Le contrat de société, la personnalité morale des sociétés.

Le choix d'une société : Société de personnes, SARL, Société Anonyme, S.A.S.

Sociétés particulières, transformation des sociétés.

Titres émis par la S.A. La notion de Groupe. Les GIE.

■ Fiscalité

Les mécanismes fiscaux et les principaux modes d'imposition des entreprises.

L'interface comptabilité/fiscalité (détermination du résultat fiscal, la TVA...) et la gestion de la fiscalité (réduction du coût).

Développement personnel

Techniques de communication. Travail en groupe.

Développement personnel. Bilan d'évolution.

Préparation à la recherche du stage d'été (mission en entreprise). Networking.

Logistique

Gestion des achats et des stocks.

Organisation de la production et ordonnancement.

Économie

■ Économie

Macro-économie (USA, Asie, Europe).

Micro-économie et interaction.

Institutions européennes. Relations internationales.

Géostratégie et marchés.

Langues

Anglais (préparation au TOEIC).

Anglais des affaires

Informatique

Pratique et dextérité.

Logiciels : Word, Excel, Powerpoint.

Préparation au PCIE - Passeport de Compétences Informatiques Européen

Mission professionnelle

3 mois de stage en entreprise.

Mission en rapport avec le niveau d'études.

Rédaction d'un rapport et soutenance orale.

Horaires par matière | 1^e année IFAG

MATIERES	Cours	Travail Equipe	Evaluation	Total Enseignement	Travail Individuel	Heures Entreprise	Total Heures	Crédits ECTS
GESTION DE PROJET DÉVELOPPEMENT DURABLE	46,0	70,0	4,0	120,0	12,0	14,0	146,0	6
APPROCHE GLOBALE DE L'ENTREPRISE	21,0	12,0	2,0	33,0	8,0	0,0	43,0	2
COMPTABILITE	52,5	14,0	5,0	71,5	10,0	0,0	81,5	5
GESTION-FINANCE	52,5	8,0	5,0	65,5	10,0	0,0	75,5	5
MARKETING-MERCHANDISING - PUBLICITE	45,5	10,0	5,0	60,5	32,0	0,0	92,5	4
VENTE	24,5	0,0	1,0	25,5	8,0	34,0	67,5	3
ETUDE MARKETING TERRAIN	25,5	46,5	1,0	73,0	26,0	16,0	115,0	5
JURIDIQUE / FISCALITE	45,5	0,0	4,0	49,5	21,0	0,0	70,5	4
DEVELOPPEMENT PERSONNEL	15,0	8,0	0,0	23,0	24,0	0,0	47,0	1
LOGISTIQUE	17,5	0,0	2,0	19,5	8,0	0,0	27,5	1
ECONOMIE	21,0	16,0	2,0	39,0	20,0	0,0	59,0	2
ANGLAIS	70,0	30,0	4,5	104,5	48,0	0,0	153,5	6
INFORMATIQUE	0,0	30,0	2,0	32,0	80,0	0,0	112,0	2
MISSION PROFESSIONNELLE EN ENTREPRISE	14,0	0,0	1,0	15,0	62,0	420,0	497,0	14
SPORTS				0,00	80,0		80,0	0
ASSOCIATION-PROJETS (Bonus)	0,0	24,0	0,0	24,0	24,0	0,00	48,0	(1)
TOTAL	450,5	268,5	39,5	757,5	473,0	484,0	1 714,5	60

*Etude Marketing Terrain OU Audit Fonctionnel



2^e année

Diagnostic stratégique

■ *Méthodologie du «diag» 1ère partie*

Méthodologie ICG (étude d'entreprise).

Audit interne et externe : aspects financiers, bancaires.

Marges et coûts, aspects marketing et commerciaux, communication, ressources humaines. Soutenance / rapport intermédiaire.

■ *Diagnostic stratégique | 2ème partie*

Préconisations stratégiques et plan d'actions.

Synthèse et mémoire, soutenance/rapport définitif.

Challenge inter groupe : Grand Prix du Diagnostic Stratégique Régional.

Stratégie | Pilotage d'entreprise

■ *Stratégie et politique générale*

Analyse de l'environnement, positionnement concurrentiel. Scénario et réflexion stratégique.

Validation et mise en oeuvre des plans d'actions.

■ *Simulation de gestion d'entreprise*

Simulation de gestion informatisée (KALYPSO) intégrant l'ensemble des paramètres internes et externes de l'entreprise et permettant un entraînement à la prise de décision rapide dans un environnement concurrentiel évolutif.

De la décision stratégique à la décision opérationnelle.

Application des concepts et des techniques développés et synthèse des connaissances acquises.

Management des hommes et des organisations

Historique et modes/époque.

Les différents modèles d'organisation.

Avantages et inconvénients.

Gestion du changement.

Knowledge Management.

Gestion

■ *Contrôle de gestion*

Les enjeux du contrôle de gestion : système d'information, de motivation, d'organisation.

Système de contrôle de gestion et structure organisationnelle de l'entreprise : centres de responsabilités...

Les outils de mise en oeuvre : décision stratégique, plan opérationnel, plan de financement.

Les méthodes de calcul de rentabilité, de choix d'investissements et prise en compte du risque.

L'utilisation de l'analyse des coûts dans la préparation et la formalisation des budgets et du contrôle budgétaire.

Tableau de bord et reporting : mise en place et suivi.

Le dialogue responsables opérationnels / contrôleurs de gestion et la mesure des performances.

■ *Contrôle budgétaire/gestion*

Bases du budget / DPO / DPPO.

Gérer un centre de responsabilité.

■ *Tableau de bord*

Les principaux ratios à utiliser.

■ *Evolution des méthodes (ABC, target costing)*

Comment choisir une méthode ?

Maîtriser les marges par l'analyse des coûts.

Calcul et utilisation des points morts et seuils de rentabilité.

Finance

■ *Politique et stratégie financières*

De l'analyse financière au diagnostic financier.

La maîtrise de la relation croissance, rentabilité, liquidités en tant que base de décision stratégique.

Les outils : effet de levier, méthode du taux interne de croissance, TPF...

L'évaluation des risques opérationnels, financiers et économiques.

Les différentes formes de financement de haut bilan.

Les alternatives pour financer un programme d'investissement à moyen terme.

Choix des investissements. Gestion financière à court terme.

■ *Gestion de trésorerie*

Du budget de trésorerie à une gestion en jours de valeur.

Les principales conditions bancaires à court terme, les éléments négociables.

L'arbitrage entre les différents concours bancaires.

■ *Diagnostic et analyse financiers*

De l'analyse financière au diagnostic financier.

Maîtrise des différents ratios / aide à la prise de décision.

Acquisition de la partie financière du diagnostic stratégique d'entreprise.

■ *Choix des investissements*

Définitions comptables.

La décision d'investir/liaison avec le plan de financement.

Méthodes de calcul.

Marketing/vente

■ *Stratégie marketing*

Stratégie marketing.

Analyse stratégique sur des cas concrets et mise en oeuvre des Plans d'Actions Commerciales.

"Business to Business", hors média.

Plan d'Actions commerciales.

■ *Marketing des achats*

Outils | Interaction avec la stratégie Marketing.

■ *Plan marketing*

Les méthodes d'élaboration d'un plan marketing.

Le plan d'action commerciale.

Les métiers de l'action commerciale.

Les liens entre la stratégie commerciale et marketing et le P.A.C.

■ *Négociation*

La négociation commerciale.

Les métiers liés à la négociation.

Ressources humaines

■ *Gestion des ressources humaines*

Définition du champ d'application.

Les qualifications, la politique salariale,

la gestion prévisionnelle du personnel, le recrutement, le suivi, la formation permanente, l'évaluation.

Gestion des effectifs. Partenaires sociaux.

■ *Droit du travail*

Les différents types de contrat.

La rupture du contrat de travail.



2^e année

Juridique international fiscalité

Droit communautaire CEE.
Fiscalité internationale.
Montages juridico-financiers de la transmission.
Gestion de la transmission des entreprises Familiales et Patrimoniales.

Commerce international

Les différentes techniques et pratiques du commerce international.
La gestion des risques financiers au cours de l'opération d'exportation.
Analyse d'une opération import/export.

Intensive English Seminar

Développement des capacités orales et écrites.
4 semaines de séminaire intensif (cours, e-learning, travail personnel). Management Interculturel Europe.

Langues

Anglais (préparation au TOEIC).
Anglais des affaires.

Informatique

Informatisation de l'entreprise et systèmes d'information.
Access, Excell, BDD.
Outils de veille et de communication.

Horaires par matière | 2^e année IFAG

MATIERES	Cours	Travail Equipe	Evaluation	Total Enseignement	Travail Individuel	Heures Entreprise	Total Heures	Crédits ECTS
DIAGNOSTIC STRATEGIQUE	28,0	151,0	1,0	180,0	34,0	120,0	334	16
STRATEGIE ET MANAGEMENT D'ENTREPRISE	63,0	22,0	6,0	91,0	22,0	0,0	113,0	6
GESTION	49,0	0,0	6,0	55,0	16,0	0,0	71,0	4
FINANCE	56,0	14,0	8,0	78,0	20,0	0,0	98,0	5
MARKETING - VENTE	31,5	28,0	4,0	63,5	14,0	0,0	77,5	8
MANAGEMENT DES RESSOURCES HUMAINES	28,0	3,0	3,0	34,0	12,0	0,0	46,0	4
COMMERCE INTERNATIONAL	17,5	0,0	2,0	19,5	12,0	0,0	31,5	2
JURIDIQUE INTERNATIONAL	24,5	0,0	2,0	26,5	20,0	0,0	46,5	2
IES (INTENSIVE ENGLISH SEMINAR)	66,0	42,0	8,5	116,5	25,5	0,0	142,0	5
ANGLAIS	70,0	30,0	4,0	104,0	48,0	0,0	152,0	4
INFORMATIQUE	28,0	30,0	4,5	62,5	48,0	0,0	110,5	4
NETWORKING	0,0	0,0	0,0	0,0	2,0		2,0	
SPORTS				0,0			0,0	
ASSOCIATION-PROJETS (Bonus)	0,0	24,0	0,0	24,0	24,0	0,0	48,0	0 à 3
TOTAL	461,50	344,0	49,0	854,5	297,5	120,0	1 272,0	60



3^e année

Business English European Seminar | BEES

Programme (3 semaines) dans des Business Schools européennes partenaires de l'IFAG.
Apprentissage des particularités du pays visité dans sa pratique des affaires (cours et visites d'entreprise).
Soutenance en anglais.

Projet professionnel

■ *Méthodologie de la recherche d'emploi*

Etudes de secteurs d'activité, projet professionnel.
• CV, lettre de motivation, entretien d'embauche

Projet de création d'entreprise

■ *Outils "pré-créa"*

Techniques de créativité.
Différentes techniques de créativité : brainstorming, techniques associatives, évolutives, bench-marking. Outils de pilotage du groupe et prise de décision collective.
Approche globale de l'entreprise.
Approche appliquée à l'économie, description de l'entreprise en interaction avec son marché, son environnement, sa concurrence.

■ *Éléments méthodologiques du «projet crea»*

Aspects financiers.
Aspects bancaires.
Méthodologie spécifique du "projet-créa".
Aspects marketing.
Synthèse et mémoire / Business plan.
Soutenance.
Challenge inter groupe : Trophée National de la Création d'Entreprise.

Stratégie et prise de décision

Utilisation des outils de la stratégie d'entreprise.
Application aux cas d'examen final (ESM).

Approfondissement gestion

Mise en pratique de la gestion finance du Dirigeant d'entreprise.

Advanced marketing

Approfondissement des connaissances en publicité/communication d'entreprise.
Stratégie marketing.

Approfondissement GRH

Approfondissement des connaissances en gestion des Ressources Humaines.
Droit des IRP (Institutions Représentatives du Personnel).

Management d'un centre de profit

Organisation générale de l'entreprise.
Management des hommes.
Conduite de réunion.
Délégation et gestion des priorités.
Le manager et son actionnariat.
Le management adapté à l'état de l'entreprise.

Spécialisations

■ *Business et finance*

Le contrôle de gestion.
Le contrôle budgétaire.
La gestion de patrimoine.
Fusion et acquisition.
Pilotage et stratégique gestion.
Financement des investissements.
Audit.

■ *Executive management*

Innovation RH et négociation sociale.
La masse salariale et la paie.
L'identité managériale adaptée aux RH.
Management interculturel.
Plan de formation.

■ *Marketing et achats*

Le chef de produit.
L'approche marketing et commerciale du réseau de vente.
Le marketing industriel.
Les GMS et GSS.
La place des achats dans la performance de l'entreprise.
La gestion des marques.

■ *Relations internationales*

International marketing.
International management.
International finance.
Trade international.
Marketing des achats.
Techniques de recherche d'emploi.



3^e année

Options

■ Double-diplôme

Gestion des Entreprises Patrimoniales.

Msc Dublin University - International Business

Msc Manchester University – International Business

■ International Business

All in English :

Cours et travaux de groupe du 1er semestre de la 3^e année entièrement en anglais

Gap Year : année de césure à l'international

Examen final

Epreuve individuelle de 6h à l'écrit portant sur un cas de stratégie d'entreprise : analyse et préconisations

Mémoire professionnel

Rédaction d'un mémoire professionnel, avec une méthodologie précise (manuel MPE 3A), aboutissant à une préconisation stratégique sur l'entreprise où l'étudiant vient d'accomplir son emploi de 3^e année.

Soutenance devant un jury incluant des professionnels.

Horaires par matière | 3^e année IFAG

MATIERES	Cours	Travail Equipe	Evaluation	Total Enseignement	Travail Individuel	Heures Entreprise	Total Heures	Crédits ECTS
BEES (BUSINESS ENGLISH EUROPEAN SEMINAR)	89,5	0,0	3,0	92,5	15,0	15,0	122,5	4
PROJET PROFESSIONNEL	21,0	0,0	0,5	21,5	31,0	35,0	87,5	3
PROJET DE CREATION D'ENTREPRISE	59,5	100,0	1,0	160,5	12,0	0,0	172,5	12
MANAGEMENT D'UN CENTRE PROFIT	35,0	3,5	2,0	40,5	2,0	0,0	42,5	3
STRATEGIE ET PRISE DE DECISION	14,0	5,0	3,0	22,0	2,0	20,5	44,5	1
PILOTAGE ET GESTION D'ENTREPRISE	24,5	8,0	2,0	34,5	8,0	0,0	42,5	2
ADVANCED MARKETING	21,0	7,0	3,0	31,0	24,0	0,0	55,0	2
APPRONDISSEMENT RH	21,0	4,0	2,0	27,0	6,0	0,0	33,0	2
SPECIALISATION	105,0	0,0	0,0	105,0	48,0	0,0	153,0	7
EXAMEN FINAL	21,0	12,0	6,0	39,0	56,0	0,0	95,0	12
EMPLOI 9 MOIS	3,0	0,0	1,0	4,0	87,0	1 300,0	1 391,0	12
TOTAL	414,5	139,5	23,5	577,5	291,0	1 370,5	2 392,0	60



IFAG À PARIS

Ile-de-France/Paris
25, rue Claude Tillier - 75012 Paris
Tél. : 01 46 59 20 76 - Fax : 01 46 59 25 05
Email : paris@ifag.com
Directrice : Dominique Lemaire

IFAG À MONTLUÇON

13, boulevard Carnot
03100 Montluçon
Tél. : 04 70 02 50 50 - Fax : 04 70 02 50 66
Email : montlucon@ifag.com
Directeur : Michel Laclautre
Responsable IFAG : Pauline Szuplewski

IFAG À RENNES

23, rue Louis Kerautret-Botmel
CS 36714 35067 Rennes cedex
Tél. : 02 99 86 11 07 - Fax : 02 99 86 11 01
Email : rennes@ifag.com
Directeur : Michel Muzard

IFAG À LYON

Rhône-Alpes/Lyon
47, rue Sergent Michel Berthet - CP 608
69258 Lyon cedex 09
Tél. : 04 72 85 72 85 - Fax : 04 72 85 72 96
Email : lyon@ifag.com
Directeur : Guy Robert

IFAG À AUXERRE

Route de Monéteau
BP 303
89005 Auxerre cedex
Tél. : 03 86 49 26 09 - Fax : 03 86 46 47 00
Email : auxerre@ifag.com
Directrice : Véronique Riguet

IFAG À NÎMES

Parc Scientifique Georges Besse
417, rue Georges Besse
30035 Nîmes cedex 01
Tél. : 04 66 87 96 60 - Fax : 04 66 36 33 79
Email : nimes@ifag.com
Directrice : Ghislain Grevy

IFAG À TOULOUSE

Avenue l'Occitane - BP 77251
31672 Labège cedex
Tél. : 05 61 39 24 25 - Fax : 05 61 39 06 89
Email : toulouse@ifag.com
Directeur : Gratiennne Davezies

IFAG À ANGERS

19, rue Le Nôtre
49066 Angers Cedex 01
Tél. : 02 41 39 13 59 - Fax : 02 41 73 91 54
Email : angers@ifag.com
Directeur : Mehdi Jellali

IFAG À CAEN

13, rue Antoine Cavellier
14000 Caen
Tél. : 02 31 93 22 43 - Fax : 02 31 93 16 30
Email : caen@ifag.com
Directrice : Vanessa Barbier

www.ifag.com



Stratégie | Ecole Supérieure de Management
Gestion financière | Business Management School
Ressources humaines

IFAG

Strategy |
Financial management
Human resources

IFAG, L'ÉCOLE DES MASTERS