
PROGRAMME INGÉNIEUR

2025-2026
3e année

Option Professionnelle
Ingénierie d'affaires à
l'international

OP INGAFF

RESPONSABLE DU PROGRAMME
Anne-Françoise WEBSTER



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 : Anne-Françoise WEBSTER

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

Compétences auxquelles forme cet enseignement

Objectifs de Développement Durable (ODD) couverts par cet enseignement

Consommation et production responsables / Éducation de qualité / Industrie, innovation et infrastructures / Partenariats pour la réalisation des objectifs / Travail décent et croissance économique

Positionnement Développement Durable et Responsabilité Sociétale

Ces deux cours abordent l'impact de la finance et des ventes sur le développement durable.

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 : Anne-Françoise WEBSTER

Pré-requis

Aucun

Objectifs

Ce cours couvre les questions essentielles auxquelles les professionnels sont confrontés lorsqu'ils s'implantent sur les marchés internationaux. Les domaines clés de la culture, des forces économiques, des questions politiques et juridiques, de l'infrastructure et de la langue seront au centre du cours. Les questions clés, y compris le marketing mix, les bases de la stratégie de marketing international et les marchés internationaux, font l'objet d'une attention particulière. Les étudiants travailleront sur une étude de cas où ils devront introduire un produit ou un service sur un nouveau marché/pays.

Plan de l'enseignement

- Introduction au marketing international
- Culture et langue dans le marketing international
- Commerce mondial et intégration
- Sélection des pays et stratégie d'entrée
- Planification du marketing international
- Marchés et segmentation dans un contexte international
- Positionnement international
- Étude de marché dans un environnement international
- Marketing international des produits et des marques -
- Tarifcation internationale
- Distribution internationale : exportation et vente au détail
- Promotions des ventes internationales et relations publiques
- Etude de cas

Bibliographie sur laquelle s'appuie le cours

International Marketing by Daniel W. Baack, Eric G. Harris and Donald Baack.
ISBN: 9781452226354

Compétences auxquelles forme cet enseignement

Objectifs de Développement Durable (ODD) couverts par cet enseignement

Consommation et production responsables / Industrie, innovation et infrastructures / Inégalités réduites / Travail décent et croissance économique

Positionnement Développement Durable et Responsabilité Sociétale

Place du marketing dans le développement durable

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 : Anne-Françoise WEBSTER

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

Compétences auxquelles forme cet enseignement

Objectifs de Développement Durable (ODD) couverts par cet enseignement

Éducation de qualité / Inégalités réduites / Paix et justice / Partenariats pour la réalisation des objectifs / Travail décent et croissance économique

Positionnement Développement Durable et Responsabilité Sociétale

Ces deux cours abordent l'impact de la négociation et du droit sur le développement durable.

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 : Anne-Françoise WEBSTER

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.

Compétences auxquelles forme cet enseignement

Objectifs de Développement Durable (ODD) couverts par cet enseignement

Consommation et production responsables / Éducation de qualité / Industrie, innovation et infrastructures / Partenariats pour la réalisation des objectifs / Travail décent et croissance économique

Positionnement Développement Durable et Responsabilité Sociétale

En fonction des entreprises, évaluation de l'impact de l'entreprise sur le développement durable

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