
Master Management stratégique ICG

IFG Executive

Le leader de la formation pour cadres et dirigeants



MASTER MANAGEMENT

En partenariat avec
l'Université Paris Ouest Nanterre La Défense

IFG-CNOF

- 400 formations
- 30 parcours conduisant à un certificat professionnel CP FFP
- IFG Executive incluant 10 programmes diplômants dont 8 masters et 2 diplômés d'université, un club de dirigeants de PME
- Des modalités de formation variées intégrant les techniques les plus récentes en e-learning
- Une expertise approfondie avec des équipes dédiées en intra-entreprise et en coaching
- 8 000 personnes formées par an
- 5 000 entreprises clientes
- 800 intervenants consultants

Dates clés

1956

Fondation de l'IFG et création du programme de management ICG

1956-1972

Développement de programmes longs en marketing INM et finance IHFi. Mise en place d'un réseau régional avec 10 centres en France et de nombreux partenariats

1990

Création d'un programme Manager un centre de responsabilité pour les managers d'unité

1997

Acquisition du CNOF (fondé en 1926) et développement de l'offre de programmes courts et de programmes sur mesure

2004

IFG-CNOF rejoint le groupe Laureate qui comprend de nombreuses universités et plusieurs organismes de formation en Amérique du Nord et du Sud, en Europe et en Asie, et développe son savoir-faire en e-learning.

2005

IFG-CNOF est le premier organisme français habilité par l'OPQF (Office Professionnel de Qualification des organismes de Formation) à délivrer des Certificats Professionnels FFP (Fédération de la Formation Professionnelle)

2006

Les programmes Management stratégique ICG, Marketing stratégique INM et Expert en Haute Finance IHFi deviennent des masters. Manager un centre de responsabilité devient un diplôme d'université

2008

Pilotage social devient un diplôme d'université

2010

Création de 3 nouveaux masters : Management stratégique des ressources humaines, Management stratégique des achats internationaux, Banque Finance Assurance

2011

Création d'un master e-learning en stratégie, pilotage et conduite du changement

Edito

Analyser, décider et organiser la stratégie de l'entreprise

Diriger les entreprises du XXI^e siècle demeure un art difficile, tant en raison de la complexité croissante de la tâche qu'en raison de pressions externes accrues d'un environnement toujours plus large. L'entreprise doit être toujours plus performante et pour cela, proposer et développer un véritable projet stratégique mais aussi répondre à des demandes de plus en plus diverses et parfois plus exigeantes de son environnement.

Le dirigeant demeure largement responsable de la performance à court terme tout en décidant de l'avenir à long terme, du développement de l'entreprise et de son succès dans le futur !

Peut-on alors apprendre à diriger ? Si la direction de l'entreprise demeure un art, la définition de sa vocation et de son devenir, le déploiement de son projet stratégique apparaissent, plus encore que par le passé, des éléments clés pour un succès durable de l'entreprise.

Telle est l'ambition du Master Management stratégique ICG : proposer à ceux qui veulent apprendre le métier du dirigeant des concepts et méthodes permettant d'analyser, décider et organiser le projet stratégique de l'entreprise.

Frédéric Gautier
Directeur de l'ICG



Sommaire

Les finalités du master.....	3
Les plus du programme	4
Le réseau régional.....	5
Le profil des participants	6
Les objectifs du programme	8
Les 6 grands thèmes de référence	9
Le programme	10
L'ingénierie pédagogique à l'IFG	14
Le corps professoral	17
Une candidature en 3 étapes	18
L'obtention de son diplôme	19
Les opportunités de financement	20



**Un programme créé
il y a plus de 50 ans
devenu le master
de référence en
management**

**70% des diplômés ICG
sont aujourd'hui
membres du
Comité de Direction
de leur entreprise**

**+ de 20 promotions
par an dans toute
la France**

Les finalités du Master

Développer ses compétences de dirigeant

Décider du projet stratégique de son organisation

- Anticiper et analyser les évolutions de l'environnement pour conduire un diagnostic stratégique, identifier et évaluer les scénarios puis élaborer le projet stratégique de son entreprise
- Développer une vision à long terme et globale de la vocation de l'entreprise, de ses objectifs
- Définir les priorités de son action, en tant que dirigeant, dans ce cadre stratégique

Organiser le déploiement du projet stratégique de son organisation

- Adapter la structure de l'organisation et ses modes de fonctionnement
- Responsabiliser autour du projet stratégique, définir les systèmes d'incitation et d'évaluation des performances
- Maîtriser les principaux leviers fonctionnels chargés du déploiement (marketing, GRH, finance, logistique et projet, SI), coordonner et finaliser leurs actions

Mettre en œuvre la stratégie et favoriser les changements induits

- Communiquer sur la stratégie, mobiliser les acteurs et parties prenantes de l'organisation
- Gérer les changements organisationnels induits par le projet stratégique
- Adapter son style de direction à ses valeurs personnelles et au projet stratégique de l'entreprise

“

Une vision à long terme et globale de la vocation de l'entreprise, de ses objectifs

”

Les plus

Adopter une approche transversale,
décider et agir en stratégie

- **Une combinaison des temps de formation en présentiel et en e-learning pour respecter vos contraintes professionnelles et vous assurer une formation de 50 jours en 12 mois**
- **Une mise en situation réelle au sein d'une entreprise dans le cadre d'une mission de diagnostic ou de conseil**
- **Un accompagnement par des praticiens d'entreprise lors des sessions en présentiel et tout au long de l'étude d'entreprise**
- **La double reconnaissance**
 - **d'un diplôme de Master d'Etat "Management Général des Organisations" (Bac+5) délivré par l'Université Paris Ovest Nanterre La Défense**
 - **de la certification de niveau I «Dirigeant d'entreprise», enregistrée au RNCP**
- **Une formation de proximité à suivre dans votre région. Plus de 20 promotions dans toute la France**
- **L'opportunité de renforcer votre réseau professionnel en rejoignant les 50 000 diplômés ICG dont 70% sont membres du comité de direction de leur entreprise**

“

Un diplôme de référence
pour développer ses
compétences de dirigeant

”

Accompagner

IFG, un réseau national, un interlocuteur régional



La formation se doit d'être dispensée à proximité de votre entreprise. C'est pourquoi nous avons toujours été attachés à délivrer nos formations, sur l'ensemble du territoire français, grâce à un réseau de centres régionaux et de partenaires. Nos huit centres régionaux nous permettent d'être le plus près possible des acteurs économiques et sociaux, et pour vous, de dédier votre temps à la formation.

La même qualité et les mêmes programmes partout en France

L'IFG met en œuvre dans tous ses sites la même démarche pédagogique et les mêmes enseignements dispensés par les mêmes intervenants. L'IFG répond de cette manière aux contraintes de proximité, de mobilité et de qualité, au service de tous ceux qui ont décidé, en investissant dans une formation longue, de donner une nouvelle dimension à leur carrière.

Retrouvez en page 21 les coordonnées des centres IFG-CNOF

“

C'est grâce à notre réseau présent dans toute la France et à une pédagogie homogène à vocation nationale que vous pouvez suivre le même programme partout en France à proximité de votre lieu de travail.

”

Participer

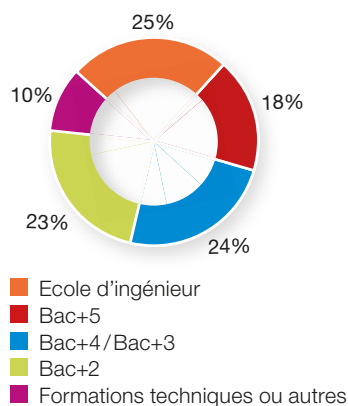
À qui s'adresse le programme ?

Des femmes et des hommes responsables disposant d'une solide expérience qui investissent dans leur développement professionnel et personnel.

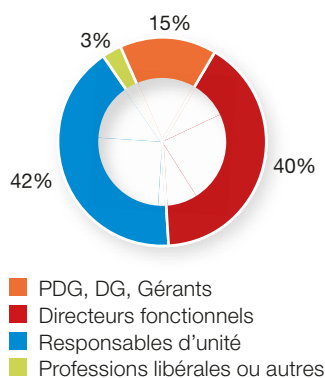
Ce Master s'adresse à des managers exerçant des responsabilités effectives dans le management d'une entreprise, d'une business unit ou d'un centre de profit. Les participants proviennent aussi bien de l'industrie que du secteur des services. L'effectif de leurs entreprises, de toute taille, est le reflet du tissu économique composé majoritairement de PME. Les participants, âgés en moyenne de 39 ans, ont une dizaine d'années d'expérience en tant que cadre.

Profil des participants

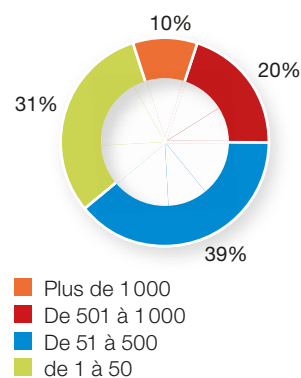
Formation initiale



Niveau de responsabilité



Taille de la société



“

À l'occasion d'un projet de détachement à la direction d'une association professionnelle, j'ai souhaité entreprendre une formation complémentaire à ma formation initiale d'ingénieur.

Le programme ICG m'a été recommandé pour son approche pluridisciplinaire et stratégique de l'entreprise. La méthode est unique et très puissante. En particulier grâce à l'étude d'entreprise, les nouvelles compétences acquises s'animent et deviennent utiles. Un effort intense est nécessaire pendant un peu plus d'un an. En retour, c'est une occasion très enrichissante de rencontres avec les intervenants et surtout avec les autres participants.

Didier CARRE,
Business Development Manager
NYNAS AB / Pétrole

”

Développer ses de dirigeant

Les objectifs du programme ICG

Maîtriser les 4 compétences clés du dirigeant

- Anticiper les évolutions de l'environnement pour conduire un diagnostic stratégique et identifier les scénarios possibles
- Maîtriser les différents leviers fonctionnels et évaluer la faisabilité des principaux scénarios
- Décider, communiquer sur la stratégie et responsabiliser son encadrement
- Mettre en œuvre les projet stratégiques de son entreprise et faciliter les changements

S'entraîner à la mise en œuvre de la décision stratégique au sein d'une entreprise recherchant un point de vue extérieur sur sa situation

- Une mission de diagnostic ou de conseil réalisée en groupe de 5 à 7 personnes, auprès des équipes dirigeantes d'une entreprise afin de proposer et d'argumenter une option stratégique ou de répondre à une problématique clé
- Une soutenance finale permettant de valider la pertinence des analyses et la faisabilité des choix proposés

compétences

Les 6 grands thèmes de référence et leurs objectifs

★ Management stratégique

- Le Manager face à la décision stratégique
- Management stratégique et diagnostic
- Simulation

S'approprier les méthodes et concepts du diagnostic et de la décision stratégique en entreprise. Il s'appuie sur une mise en situation grâce à un jeu de simulation stratégique dans un environnement concurrentiel.

★ Environnement économique, juridique et organisationnel

- Analyse économique et concurrentielle de l'environnement
- Dimension juridique de la vie d'entreprise
- Stratégie, structure et gouvernance

Présenter l'environnement économique, juridique et financier dans lequel évoluent les entreprises et les conséquences concernant la formation de la stratégie

★ Organisation et processus organisationnels

- Management de la structure
- Processus organisationnels
- Animation des hommes

Comprendre les relations entre les décisions stratégiques et l'organisation de l'entreprise : la structure, les processus de changement et d'apprentissage ainsi que les méthodes de direction

★ Contrôle de gestion et évaluation de la performance

- Comptabilité et contrôle de gestion
- Systèmes d'information
- Communication

Souligner l'importance des systèmes de mesure de la performance : les systèmes d'information, la communication et les systèmes de contrôle

★ Stratégies fonctionnelles

- Plan Marketing et Plan d'Action Commerciale
- Stratégie et finance
- Stratégie industrielle et logistique
- Management stratégique des Ressources Humaines

Approfondir la stratégie au niveau des grands domaines fonctionnels de l'entreprise: le marketing, la finance, le management industriel et logistique, les ressources humaines

★ Audit stratégique

- Etude d'entreprise ou mission de conseil

Conduire un projet collectif de diagnostic et de recommandations stratégiques sur une entreprise réelle ou mener une mission de conseil

Programme


Management stratégique ICG

50 jours répartis sur 12 mois alternant sessions en présentiel, sessions e-learning et projet collectif

Sessions en présentiel
20 jours

Sessions e-learning
25 jours

Projet collectif
5 jours

<p>Session 1 - 3 jours Le manager face à la décision stratégique : formulation et mise en œuvre</p> <p>Session 2 - 2 jours Méthodologie du diagnostic stratégique</p> <p>Session 3 - 2 jours Aspects financiers du diagnostic stratégique</p>	<ul style="list-style-type: none"> Analyse économique et concurrentielle de l'environnement Stratégie, structure du capital et gouvernance Fondements de la finance d'entreprise 	<p>Recherche et choix pour chaque sous-groupe de l'entreprise ou de la mission</p>  <p>Soutenance de l'Etude d'Entreprise ou de la mission de conseil</p>
<p>Test 1 - 1 jour</p>		
<p>Session 4 - 2 jours Pratique et simulation de la stratégie d'entreprise</p> <p>Session 5 - 2 jours Stratégie, comptabilité et contrôle de gestion</p> <p>Session 6 - 2 jours Stratégie et management de la structure de l'entreprise</p>	<ul style="list-style-type: none"> Management stratégique des ressources humaines Relations sociales et droit du travail Communication interne et externe Stratégie et système d'information Plan Marketing et Plan d'Action Commerciale 	
<p>Test 2 - 1 jour</p>		
<p>Session 7 - 1 jour Pilotage stratégique et processus</p> <p>Session 8 - 2 jours Stratégie et animation des hommes</p>	<ul style="list-style-type: none"> Stratégie industrielle et logistique Environnement et dimensions juridiques de la vie de l'entreprise Stratégie et finance 	
<p>Test 3 - 1 jour</p>		

Session par session

Sessions en présentiel

Session 1 - 3 jours

Le Manager face à la décision stratégique : formulation et mise en œuvre

- Enjeux majeurs de la stratégie dans un contexte de globalisation
- Cohérence dans la formulation de la stratégie entre les finalités, les activités, les moyens et les ressources
- Etudes d'opportunité et de développement stratégique
- Formulation du plan stratégique et mise en place du système de pilotage stratégique

Session 2 - 2 jours

Méthodologie du diagnostic stratégique

- Analyse prospective de la filière
- Analyse du portefeuille d'activités et options de développement
- Synthèse globale de la méthodologie du diagnostic stratégique

Session 3 - 2 jours

Aspects financiers du diagnostic stratégique

- Stratégie et diagnostic financier :
 - diagnostic des marges
 - diagnostic du besoin en fonds de roulement et des investissements
 - diagnostic du financement
- Stratégie et investissement :
 - capitalisation et actualisation
 - investissement et rentabilité

Sessions e-learning

Analyse économique et concurrentielle de l'environnement

- Les fondamentaux de l'analyse macro-économique : circuit économique et comportement des acteurs
- Les politiques économiques
- L'environnement international et la globalisation de l'économie
- Les structures des marchés financiers et la prévision des évolutions financières

Stratégie, structure du capital et gouvernance

- La financiarisation des stratégies d'entreprise
- La relation actionnaires-dirigeants
- La rémunération des dirigeants
- Le conseil d'administration
- La structure du capital
- La gouvernance : dimension internationale et ouverture aux parties prenantes

Fondements de la finance d'entreprise

- Du bilan comptable à l'analyse financière
- Le système d'information comptable et financier : indicateurs de performance
- Les principaux flux financiers : exploitation, investissement et financement
- Les grands équilibres de la structure financière
- Investissements et développements stratégiques
- Valorisation et marchés financiers

Sessions en présentiel

Session 4 - 2 jours

Pratique et simulation de la stratégie d'entreprise

- Mise en pratique des concepts étudiés lors des sessions 1 et 2
- Simulation sur logiciel en sous-groupes
- Prise de décisions en environnement concurrentiel
- Pilotage de l'entreprise en avenir incertain

Session 5 - 2 jours

Stratégie, comptabilité et contrôle de gestion

- Finalité du contrôle de gestion au service de la prise de décision stratégique
- Place de la fonction contrôle de gestion dans la structure managériale
- Panorama des outils de contrôle de gestion
- Maîtrise des orientations stratégiques à partir d'indicateurs clés et contrôle des réalisations par rapport à la trajectoire stratégique choisie
- Déclinaison des objectifs stratégiques en objectifs opérationnels, organisation de la cohérence et de la convergence des décisions selon les objectifs globaux de l'entreprise

Session 6 - 2 jours

Stratégie de management de la structure de l'entreprise

- Les caractéristiques de la structure de l'entreprise
- Les différentes configurations structurelles et les principaux paramètres de conception
- Adéquation stratégie-structure et changement structurel
- Enjeux des évolutions structurelles : réseaux et structures organiques

Sessions e-learning

Management stratégique des ressources humaines

- Diagnostic des compétences et pilotage stratégique des effectifs et des compétences
- Analyse et évolution du système de rémunération
- Gestion des recrutements et du climat social
- Absentéisme et climat social
- Mesure et pilotage de la performance sociale

Relations sociales et droit du travail

- Le règlement intérieur
- Le pouvoir disciplinaire de l'employeur
- Les délégués du personnel et les délégués syndicaux
- Le contrat de travail
- La formation professionnelle
- Le licenciement

Communication interne et externe

- Le rôle de la communication interne et externe dans la mise en œuvre de la stratégie
- Les principaux médias au service de la communication
- Le plan de communication de l'organisation et de ses dirigeants
- Les principaux critères d'efficacité des actions de communication

Stratégie et système d'information

- Conception et maîtrise des systèmes d'information dans un espace mondialisé
- Systèmes d'intelligence économique
- Systèmes de pilotage : intégration des données et des systèmes fonctionnels
- Éléments d'ingénierie des systèmes d'information

Plan Marketing et Plan d'Action Commerciale

- Les enjeux du marketing stratégique dans le management de l'entreprise
- La démarche marketing, du stratégique à l'opérationnel
- Les méthodes d'analyse de portefeuille d'activités et de diagnostic concurrentiel
- La segmentation marketing et la construction des offres
- La construction et l'animation du plan marketing et du plan d'action commerciale

Test 2 - 1 jour

Projet collectif



Sessions en présentiel

Session 7 - 1 jour

Stratégie et processus organisationnels

- De la stratégie aux processus organisationnels
- L'organisation du dispositif de pilotage
- La communication sur la stratégie et l'accompagnement du changement
- La maîtrise des jeux d'acteurs et l'optimisation de la mise en œuvre des décisions

Session 8 - 2 jours

Stratégie et animation des hommes

- Adaptation des méthodes de direction des hommes aux enjeux stratégiques de l'organisation
- Les méthodes de direction des hommes : enjeux et pertinence
- La direction des hommes en fonction des orientations stratégiques
- Compétences et attitudes du dirigeant d'entreprise : les principaux vecteurs d'action

Modules e-learning

Stratégie industrielle et logistique

- La dimension industrielle et logistique de la stratégie d'entreprise
- Caractéristiques des systèmes de production et logistique dans l'industrie et dans les services
- Stratégie industrielle et logistique
- Méthodes de gestion des produits et des processus
- Méthodes de gestion des flux
- Stratégies qualité
- Stratégies logistiques et supply chain management

Environnement et dimensions juridiques de la vie de l'entreprise

- Les biens
- Les contrats
- Les principales règles de fonctionnement des sociétés, les structures de groupe
- Les relations individuelles et collectives du travail
- La concurrence
- Le droit de l'entreprise en difficulté
- Eléments de fiscalité et d'imposition des résultats

Stratégie et finance

- Analyse des structures financières et lien avec les caractéristiques de leurs domaines d'activité
- Le coût moyen pondéré du capital
- La mesure de la performance financière
- Croissance, rentabilité et valeur
- Valeur et structure financière, politique d'endettement
- Stratégies de financement

Former

Une démarche pédagogique qui privilégie le transfert d'expérience

Des contenus qui allient compétences académiques et expertise professionnelle

L'ensemble des contenus des programmes diplômants est élaboré par la direction des programmes de l'IFG en collaboration avec ses consultants et professionnels qui apportent l'expérience acquise au cours de leur carrière, et avec ses partenaires universitaires, professeurs et responsables de programmes, qui relient les compétences à l'état le plus récent des connaissances. La démarche, qu'adopte l'IFG, relie systématiquement les contenus aux métiers concernés, après avoir identifié les compétences clés de ces métiers. Les contenus permettent le développement de ces compétences et leur acquisition fait l'objet d'une validation.

Cette démarche s'appuie sur le transfert d'expérience issu de l'échange entre les participants et de l'intervention de professionnels qui allient les compétences académiques et l'expertise professionnelle. Ainsi les apports conceptuels et méthodologiques présents dans nos programmes sont constamment mis en relation avec les meilleures pratiques de management.

- **Les outils et méthodes** déployés au sein de l'entreprise sont choisis en fonction de leur pertinence au regard du métier de l'entreprise, de sa culture et de ses choix stratégiques.
- **Les leviers économiques**, humains, commerciaux et techniques sont mis en cohérence à travers l'identification de leur contribution commune à l'efficacité des processus clés de l'entreprise.
- **L'efficacité dans la conduite de l'action** repose sur les capacités individuelles à prendre de la hauteur dans l'analyse de l'activité et à intégrer la dimension prospective dans la prise de décision.

Nos programmes contribuent à la construction de la performance managériale.

• Favoriser une culture commune de management

L'ensemble de nos programmes repose sur une vision commune des conditions d'efficacité de la ligne managériale et sur l'appropriation d'une méthodologie de conduite de l'action. La conduite d'un diagnostic d'entreprise constitue le fil conducteur de nos formations pour cadres dirigeants. La mise en œuvre d'un plan de progrès constitue celui de l'ensemble des formations au management opérationnel et fonctionnel. Confrontés au même apprentissage pratique, les participants disposent des mêmes clés de lecture sur l'environnement interne et externe de l'entreprise et développent ainsi des réflexes partagés.

• Garantir la maîtrise des leviers de la croissance et de la rentabilité

Nous intégrons dans l'ensemble de nos programmes l'analyse de la performance économique et les conséquences globales de toute décision opérationnelle. Nos programmes "compétences managériales" établissent les liens entre stratégie d'entreprise, business plan, système de pilotage, gestion des processus et management par objectif.

Nos programmes "compétences fonctions" comprennent tous des séquences pédagogiques permettant d'identifier comment créer de la valeur ajoutée grâce à une bonne gestion des interfaces avec les autres domaines de l'entreprise.

• Développer et valoriser les compétences

L'ensemble de nos programmes permet de capitaliser les compétences et aptitudes acquises tout au long d'un parcours professionnel. Les participants peuvent en attester à chacune des étapes grâce à l'obtention d'un titre. Ce titre représente à la fois :

- une validation de l'acquisition de savoirs et de méthodes,
- une attestation de la capacité effective à les mettre en œuvre en situation professionnelle.

Une pédagogie orientée vers l'action

• La mise en œuvre en situation professionnelle

Quelque soit le niveau du certificat ou du diplôme que nous attribuons, cette approche est fondée sur **l'évaluation de la mise en œuvre des acquis en situation professionnelle**, comprenant une validation de la pertinence des actions engagées et une identification de leur impact sur l'activité :

- Plan stratégique pour le programme ICG
- Diagnostic sectoriel et plan marketing pour l'INM
- Mémoire personnel appliqué pour le master "Management stratégique des ressources humaines"
- Plan de progrès pour les formations en management
- Fiches d'action et retours d'expérience pour les programmes courts
- Dispositifs d'accompagnement à la mise en œuvre dans les actions sur mesure

• La maîtrise de l'approche multimodale

Le face à face permet l'apport de compétences et d'échange d'expériences entre experts et participants. Il est aujourd'hui à IFG-CNOF complété par le e-learning, le coaching et l'accompagnement individualisé.

Evaluer

La mise en œuvre
en situation professionnelle



Une démarche active et adaptée à votre rythme professionnel

Le programme ICG est caractérisé par l'alternance de **sessions en présentiel et de sessions e-learning**. Cette nouvelle architecture de formation vous permet en seulement 12 mois de progresser dans vos apprentissages à votre rythme, en fonction de vos acquis actuels et selon vos disponibilités.

Pour chaque session, le participant est confronté alternativement :

- à l'étude et à l'analyse en profondeur des outils et des techniques de gestion,
- aux phases de réflexion et de synthèse qui lui permettent de "prendre du recul" par rapport aux techniques,
- à la phase de mise en œuvre à travers l'étude d'entreprise.

Ces phases d'analyse et de synthèse sont enrichies par des échanges de connaissances, de points de vue et d'expériences entre les participants au cours des travaux de groupe ou sur les forums de discussion en ligne.

Un accent particulier est mis sur le travail en groupe qui représente une des richesses pédagogiques du programme ICG. Il favorise les échanges et la confrontation d'expériences. Il est aussi le lieu privilégié d'expérimentation de modes de management. Chaque promotion ICG est organisée en sous-groupe de 5 à 6 personnes, à l'image d'une équipe de direction.

L'étude d'entreprise ou la mission de conseil

Une phase essentielle du programme ICG : la mise en œuvre des compétences acquises

L'étude d'entreprise conduit à la réalisation d'un diagnostic stratégique d'entreprise : positionnement par rapport à l'environnement, analyse des processus de fonctionnements de l'entreprise, définition des scénarios stratégiques pertinents, formulation des recommandations pour leur mise en œuvre.

La mission de conseil consiste à analyser un problème complexe de management ou de gestion et à élaborer des solutions pertinentes et opérationnelles de nature à résoudre les problèmes posés.

Ces projets collectifs donnent lieu à la réalisation d'un mémoire soutenu devant un jury composé de l'équipe dirigeante concernée et d'un président de jury indépendant n'ayant pas participé au programme de formation. Ce jury évalue la qualité du travail effectué, la pertinence des analyses réalisées et des solutions proposées et la clarté de la présentation au regard des compétences et des méthodologies acquises.

L'étude d'entreprise ou la mission de conseil se déroulent parallèlement au suivi des sessions, ces dernières venant progressivement enrichir les analyses.

Pendant toute la durée de l'étude, un conseiller d'étude accompagne chaque groupe dans sa démarche. Il est le garant de la bonne appropriation de la méthode ICG.

Ces applications concrètes sont un atout essentiel de la formation ICG.

Elles témoignent de la confiance que font les dirigeants d'entreprise à l'ICG et à ses participants.

Elles illustrent la collaboration étroite et permanente que l'IFG entretient avec les entreprises.

Apprendre

Des experts, des consultants
et décideurs de renom



“



Le programme ICG est dispensé par un corps professoral de grande réputation composé d'experts, de consultants et de décideurs dans tous les domaines : marketing, communication, gestion, finance, ressources humaines, juridique, logistique, etc. Ils occupent des postes à responsabilité aussi bien dans de grandes entreprises que dans des PME/PMI. Leur réputation s'appuie sur leur professionnalisme, leur capacité à conceptualiser (nombreuses publications d'ouvrages et d'articles) et leur dimension pédagogique. Ces qualités les placent à l'écoute et au carrefour des grandes mutations de notre temps.

Frederic GAUTIER
Directeur de l'ICG

Toute l'équipe appuie votre montée en compétence dans le cadre d'un dispositif qui repose sur 4 rôles clés :

- **Le formateur référent** vous suit individuellement du premier au dernier jour de votre formation.
- **Les formateurs des sessions en présentiel** vous transmettent les méthodes, les concepts et les outils ICG et facilitent le transfert d'expérience entre les participants.
- **Les experts fonctionnels** vous accompagnent pour chaque session de formation en e-learning. Ils répondent en ligne à vos questions et animent les forums des cours.
- **Le conseiller d'étude** vous aide à appliquer vos nouvelles compétences sur un cas réel d'entreprise dans le cadre d'une étude d'entreprise réalisée en groupe.

”

Pierre ALBISSON
ESC Toulouse
DESS Management des
Activités de Service
Directeur Marketing

Jean ALESSANDRI
DESS Informatique
de Gestion
Directeur de sociétés

Franck BARES
Docteur en gestion
Laboratoire de recherche
CEREFIGE, Nancy Université
Responsable du
département Stratégie
& Entrepreneuriat ICN
Business School Nancy/
Metz

Nicolas BERLAND
Docteur en Gestion
ENS Cachan -
DEA Comptabilité -
Décision - Contrôle
Professeur des Universités,
Paris Dauphine

Maurice BERTRAND
ICN - ICG
Directeur Administratif
et Financier, consultant

Franck BIEN
Maître de Conférences des
Universités, Paris Dauphine
Docteur en Économie

Christophe BOISSEAU
Docteur en Gestion
Maître de Conférences des
Universités, Paris Ouest
Nanterre La Défense
Directeur Marketing &
Communication

Henri BOUQUIN
HEC - Docteur en Gestion
Professeur des Universités,
Paris Dauphine

Emmanuel BOUTRON
Docteur en Gestion
Maître de Conférences des
Universités, Paris Ouest
Nanterre La Défense

Jérôme CABY
Docteur en Gestion
Professeur des Universités
Directeur Général de l'ICN
Business school Nancy

Thierry CADIX
ISCA - INM
Conseil en Management

Gérard CHAPALAIN
DESS Finance
Consultant associé

François CHIDAINE
DESS Sciences Humaines
Appliquées au Travail - ICG
Directeur d'un cabinet de
recrutement

Nicole DANON
Maîtrise d'Informatique
Appliquée à la Gestion des
Entreprises
Certification MBTI
Consultante en management,
Conseil de direction

Jean-Philippe DENIS
Docteur en gestion
Professeur des Universités,
Paris Ouest Nanterre La
Défense
Directeur du Master Achats

Nicolas DESMOULINS
IEP Paris
Manager de projets
Consultant

Philippe DESSERTINE
Docteur en Gestion
Professeur des Universités,
Paris Ouest Nanterre
La Défense
Directeur de l'IHFI

Michel DOMERG
DESS Droit Privé - ICG
Consultant

Bruno DONDERO
Docteur en Droit privé et
Sciences criminelles
Professeur des Universités

Antoine DRAIN
Docteur en Droit
Juriste

Jean-Pierre DUC
Maîtrise d'Économie - INM
Commissaire aux Comptes
Consultant

David DUCHAMP
Docteur en gestion
Laboratoire CEREFIGE,
Nancy 2
Consultant-formateur

Marc DUMENIL
DESS Gestion de l'entreprise
Consultant en Contrôle
de Gestion, Finance,
Réglementation de la
formation

Joseph DUNYACH
IAE Paris - Maîtrise en
Sciences Humaines - IFACE
Consultant

Xavier DUPEUX
DECS - Maîtrise en Gestion
INM
Consultant

Thierry FOUQUE
Docteur en Gestion
Professeur des Universités,
Paris Ouest Nanterre La
Défense

Céline GAINET
DEA en Gestion
Doctorante à l'IAE de Paris
Ingénieur de recherche de
l'ANR

Frédéric GAUTIER
Docteur en Gestion - IEP
Paris
Professeur des Universités,
Paris Ouest Nanterre La
Défense

Dominique HERMAN
ESC Bordeaux - ICG
Consultant-formateur en
Contrôle de gestion

Olivier HERRBACH
Docteur en Gestion
Professeur des Universités,
Bordeaux IV

Dominique JACQUET
Docteur en Gestion
Professeur des Universités,
Paris Ouest Nanterre La
Défense

Jacky KHOEL
Docteur de Gestion
Maître de Conférences des
Universités, Nancy
Consultant en organisation

Jérôme LADHUIE
Licence AES Paris I
Sorbonne - ICG
Directeur Général secteur
Télécommunications

Alain LE TUTOUR
DESS Marketing - DEA de
Gestion Financière - ICG
Directeur, consultant

Jean-Paul MARTY
EDHEC
Directeur, consultant

Frédéric MASBONÇON
DEA en Gestion - Ingénieur
de l'ISEL
Responsable Méthodes
Industrielles secteur
ferroviaire

Bernard MARTORY
Docteur en gestion
Professeur émérite des
Universités
Consultant en RH

Olivier NEHLIG
ICG
Ancien PDG secteur
agroalimentaire, consultant

Geneviève NIFLE
Conseil de direction et
coaching de dirigeants
Formatrice en stratégie et
management des hommes

Jean-Marc PICANDET
ESC Clermont-Ferrand
Ancien Directeur Général
de CCI
Consultant en management

François RAVINET
ESC Toulouse - ICG
Ancien Directeur de sociétés
Consultant

Bertrand de RANCOURT
Ancien Directeur de centre
de profit - Consultant

Marie-Claude ROTH
DEA Physique Nucléaire
et Corpusculaire - ICG
Consultante

Christian ROUSSE
HEC
Consultant en management,
organisation et système de
pilotage

Claude SIREYX
Formation supérieure
en Agronomie - Centre
des Hautes Etudes en
Marketing et Stratégie - ICG
Consultant en management
et marketing

Francesco TURZI
Docteur en Droit
Consultant en gestion
financière

Sélectionner

Une candidature en trois étapes

Procédure

Un recrutement en 3 étapes :

- **Le dossier de candidature** porte sur le parcours et les perspectives professionnelles du candidat. Il vise à valoriser les diplômes de formation obtenus et le niveau de l'expérience professionnelle.
- **Le test d'aptitude managériale** évalue la maîtrise des connaissances générales nécessaires à l'exercice des fonctions managériales.
- **Le jury national** prononce l'admission et garantit l'homogénéité du traitement des candidats au regard des critères de sélection.

Critères

Justifier d'une expérience professionnelle de 8 ans minimum dans des fonctions de management, ou être titulaire d'une formation initiale Bac+4 et justifier d'une expérience professionnelle d'au moins 5 ans en tant que cadre.

Des dérogations pourront être accordées à des candidats ne répondant pas à l'un des deux critères mentionnés ci-dessus en fonction de la qualité de leur dossier.



La formation ICG a été un déclic majeur dans ma carrière, j'ai pu enfin mettre en musique mes décisions et surtout transmettre et expliquer clairement mes choix stratégiques à mes collaborateurs.

Dès le milieu de la formation le Groupe Accor m'a proposé son "Flagship Casino" le Ruhl à Nice puis à l'issue de la fusion avec Lucien Barrière, j'ai pris la Direction Générale du Pôle Casinos de Deauville Trouville regroupant 650 collaborateurs, des activités jeux mais aussi restauration, spectacles, événements et loisirs.

Depuis 2006, j'interviens également ponctuellement pour l'IFG en Marketing et Stratégie dans les cycles Dirigeants de PME et Manager un centre de responsabilité.

Eric Cavillon,

Directeur Général Casino Barrière de Deauville
Directeur des Opérations Normandie
Bretagne Nord



Etre diplômé

Obtenir son diplôme de Master



Les conditions d'obtention du Diplôme de Master

Le dossier de chaque participant est examiné par un jury national, composé de personnalités extérieures et indépendantes (responsables d'entreprise, enseignants universitaires...) et du Directeur du programme ICG. Il est présidé par un Professeur de l'Université Paris Ouest Nanterre La Défense. Sur la base des évaluations des différents modules qui composent le programme, les participants qui ont satisfait à l'intégralité des critères d'évaluation obtiennent le diplôme de Master "Management Général des Organisations" délivré par l'Université Paris Ouest Nanterre La Défense.

Le Master est un diplôme d'Etat Bac+5 reconnu au niveau européen.

Reconnaissance

- **Un diplôme de Master d'Etat (Bac+5)** de "Management Général des Organisations" délivré en partenariat par l'Université Paris Ouest Nanterre La Défense
- **Une certification de niveau I** de "Dirigeant d'entreprise", enregistrée au RNCP
- **Un réseau actif de plus de 50 000 diplômés ICG** dont 70% sont membres du comité de direction de leur entreprise

En partenariat avec

université
Paris Ouest
Nanterre La Défense

Financer

Les opportunités de financement

Comment financer votre formation ?

- Votre formation peut être intégrée dans le **plan de formation** de votre entreprise qui, dans ce cas, doit en assurer la prise en charge financière totale (coût pédagogique, rémunération et frais annexes). La décision appartient à votre employeur. Votre entreprise peut avoir recours à un **organisme collecteur** (OPCA) qui peut financer la formation sur le budget de l'entreprise (0,9%) et éventuellement bénéficier des fonds mutualisés.
- Vous pouvez aussi réaliser cette formation dans le cadre d'un **congé individuel de formation (CIF)**. Vous devez alors faire une demande d'autorisation d'absence à votre employeur puis déposer votre dossier de demande de prise en charge auprès de l'organisme collecteur (OPACIF) dont vous dépendez, qui accepte ou refuse en fonction de ses priorités. En cas de refus la demande d'autorisation accordée par votre employeur reste valable et vous pouvez réaliser la formation qui est dans ce cas financièrement à votre charge. Depuis la réforme de 2009, vous pouvez aussi demander à votre Fongécif une prise en charge de votre CIF Hors temps de travail ; dans ce cas seul le coût pédagogique sera pris en charge par ce dernier.
- Vous pouvez utiliser votre **droit individuel à la formation (DIF)** pour en financer une partie en accord avec votre employeur en fonction des heures DIF à votre compteur. Dans ce cas la formation ou les modules pris en charge sont financés par l'entreprise sur ou hors temps de travail en fonction des critères de mises en œuvre du DIF dans votre entreprise ; cette dernière peut éventuellement en faire prendre en charge une partie par son OPCA, en fonction des règles de prise en charge de ce dernier sur le budget du 0,5%.
- Dans certains cas, et en fonction des priorités formation de votre branche professionnelle et des règles de cette dernière, la formation peut être prise en charge en partie dans le cadre d'une période de professionnalisation ; toutefois dans le cadre de la réforme de 2009, les **périodes de professionnalisation** devraient être recentrées vers les publics prioritaires de faible niveau de qualification ; il faut donc vous renseigner auprès de votre OPCA.
- Vous pouvez aussi **financer individuellement** tout ou partie de votre formation et bénéficier d'un **prêt à taux préférentiel** auprès des banques partenaires de l'IFG.

Chaque salarié est différent et chaque réalité d'entreprise est unique.

Différents dispositifs peuvent être utilisés ensemble pour financer une même action de formation. Nos conseillers sont là pour vous épauler afin que vous envisagiez le meilleur financement possible de votre formation.

**Pour plus d'informations,
contactez nous au 0 825 302 303 (0,15 € TTC/mn)**

Un réseau régional pour une garantie de proximité

IFG EXECUTIVE - PROGRAMMES DIPLOMANTS

Paris

Tél. 01 40 59 31 63
paris@ifgcnof.com

Aix-en-Provence

Tél. 04 42 97 60 60
aix@ifgcnof.com

Bordeaux

Tél. 06 37 47 83 14
Tél. 01 40 59 31 63
bordeaux@ifgcnof.com

Dijon

Tél. 03 80 78 70 10
dijon@ifgcnof.com

Grenoble

Tél. 06 76 28 01 17
Tél. 04 72 20 90 20
grenoble@ifgcnof.com

Lille

Tél. 06 31 55 34 83
Tél. 01 40 59 31 63
lille@ifgcnof.com

Lyon

Tél. 04 72 20 90 20
lyon@ifgcnof.com

Montpellier

Tél. 04 42 97 60 60
montpellier@ifgcnof.com

Mulhouse

Tél. 03 88 32 98 51
mulhouse@ifgcnof.com

Nancy

Tél. 06 76 11 51 77
nancy@ifgcnof.com

Nantes

Tél. 02 40 47 55 55
nantes@ifgcnof.com

Nice

Tél. 04 42 97 60 60
nice@ifgcnof.com

Orléans

Tél. 01 40 59 31 63
orleans@ifgcnof.com

Reims

Tél. 06 31 55 34 83
Tél. 01 40 59 31 63
reims@ifgcnof.com

Rodez

Tél. 06 37 47 83 14
Tél. 01 40 59 31 63
rodez@ifgcnof.com

Rouen

Tél. 01 40 59 31 63
rouen@ifgcnof.com

Strasbourg

Tél. 03 88 32 98 51
strasbourg@ifgcnof.com

Toulouse

Tél. 06 37 47 83 14
Tél. 01 40 59 31 63
toulouse@ifgcnof.com

La Réunion

Tél. 02 62 48 35 12
df.ifg@reunion.cci.fr

IFG Executive

Le leader de la formation pour cadres et dirigeants

Executive Masters

pour chacune des grandes fonctions de l'entreprise

- Executive Master IFG - Dauphine
- Management stratégique ICG
- Marketing stratégique INM
- Expert en Haute Finance IHFi
- Management stratégique des ressources humaines
- Banque Finance Assurance Ingénierie financière & commerciale
- Management stratégique des achats internationaux

Diplômes d'Université

- Manager un centre de responsabilité
- Pilotage social

Le club des dirigeants de PME

- Programme Dirigeants de PME-DPME

Toutes nos brochures sont téléchargeables sur le site www.ifg-cnof.com

Contactez nos conseillers au 0825 302 303
(0,15 € TTC/mn)



Formation et Conseil

37, quai de Grenelle 75738 Paris Cedex 15