



## Management de l'entreprise, parcours du diplôme d'ingénieur de l'UTBM

**Auteur :** Fabienne Picard  
**Email :** fabienne.picard@utbm.fr  
**Établissement(s) :** Université de Technologie de Belfort-Montbéliard .  
**Coauteur :** Marion Mézeraï

# Management de l'entreprise, parcours du diplôme d'ingénieur de l'UTBM

## À propos de la formation

### Public visé :

Tous public (Bac+2 minimum)

### Suivi et évaluation :

- Suivi : Enseignants, formateurs, tuteurs académiques (+ tuteur FOAD)

- Évaluation continue de la participation et de la contribution individuelles au travail collectif (sur la plateforme de formation à distance ou en présentiel)
- Évaluation continue des savoirs, savoir-faire et savoir-être individuels et en groupe sous forme de projets sur cas réels de PME, étude de cas réel, exercices, dossiers

rapports et soutenances individuels et en groupe ou individuels

- Examens médian et final surveillés (en formation initiale uniquement)
- Évaluation des aptitudes personnelles

Validation du parcours : obtention d'une note minimale de B dans au moins 2 UV du parcours

**Format :** Formation longue diplômante

**Formation initiale :** Oui

### Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement :

- Cours, travaux dirigés, travaux pratiques
- Conférences, séminaires
- Stages

- Projets de fin d'étude
- Plateforme de formation pour la mise à disposition de supports numériques

#### Pré-requis :

Aucun pré-requis

#### Méthodes d'apprentissage :

- Pédagogie active
- Modalités de formations : en présentiel enrichi par des supports numériques
- Projet réels d'entreprise
- Pédagogie par projet et en groupe (ou individuel si secret industriel)
- Mise en situation de secret industriel pour l'interaction au sein du groupe
- Recherche, analyse et synthèse d'information
- Co-construction de connaissances
- Auto-évaluation

#### Programme :

Obtenir d'une note minimale de B dans au moins 2 UV parmi les UV suivantes:

- Cadre juridique des sociétés (DR02)
- Connaissances juridiques de l'ingénieur (DR04)
- Industrial buying selling and negotiation (EI04)
- Fondements de la gestion (GE01)
- Évaluation des performances (GE02)
- Gestion des ressources humaines (GE03)
- Fondements du marketing (GE06)
- Gestion financière et investissement (GE07)
- Contrôle de gestion (GE08)
- Jeux d'entreprise : application des méthodes de gestion (MG03)

**Durée :** Sur une période maximale de 2 ans

**Modalités pédagogiques :** Présentiel,

#### Objectifs pédagogiques :

Dans leur vie professionnelle les ingénieurs sont de plus en plus amenés à prendre des responsabilités, à mener des affaires et à diriger des hommes. L'objectif de ce parcours est de les préparer à ces problématiques de management.

- Sensibiliser le futur ingénieur au monde de l'entreprise aux règles de fonctionnement et contraintes juridiques qui y prévalent et contribuent à son organisation. (DR02)
- Posséder un certain nombre de réflexes et de connaissances juridiques de base. Familiariser l'ingénieur avec ces techniques qui vont au quotidien être le support de leur travail et notamment en tout premier lieu le contrat. (DR04)
- Giving basic knowledge on buying selling and negotiation providing students with practice and experience of techniques for those who think they may have such a role in their professional engineering career (EI04).
- Découvrir les concepts et aux outils de base de la gestion d'entreprise. (GE01)

- Comprendre les fondements, méthodes et outils du management et de l'évaluation de la performance (GE02)
- Mesurer l'importance de l'environnement social dans lequel l'entreprise évolue. Montrer la place de l'ingénieur, et en particulier du manager, dans les enjeux sociaux de l'entreprise. Identifier les outils de base de la Gestion des Ressources Humaines (GRH) à disposition du manager. (GE03)
- Découvrir les concepts et outils de base du marketing. Comprendre l'apport d'une approche marketing pour le développement des entreprises et des projets industriels ou de services. (GE06)
- Appréhender les principaux concepts comptables, les outils financiers du diagnostic de l'entreprise et les sources de financement. (GE07)
- Présenter l'objectif du contrôle de gestion et les principales méthodes de calcul des coûts et leur pertinence pour piloter un service ou une organisation. (GE08)

---

**Lieu :**

Belfort-Montbéliard  
Bourgogne-Franche-Comté

---

**Type de licence :** InnovENT-E - Paternité - Droits reproduction réservés à l'institut InnovENT-E - Pas d'utilisation commerciale - Pas de modification

---

**Certification :** Référencé

---

**Région :** Bourgogne-Franche-Comté

---

## Macrocompétences et habilités

### 1. Agir en créateur de valeur dans une entreprise élargie

1. Savoir identifier les sources de valeur internes et externes à l'entreprise.
2. Ecouter activement son environnement et conduire une analyse prospective
3. Travailler en transversal et en interdisciplinarité
5. Développer la culture de l'innovation dans l'entreprise

---

### 3. Développer des innovations en mode projet

5. Manager les risques
6. Assurer le cadrage juridique d'un projet

---

### 4. Développer ses aptitudes personnelles

4. Se connaître précisément et savoir se décrire pour gérer les situations avec efficacité.
5. Etre capable de fonctionner d'agir ou de décider sous tensions et contraintes

---

### 5. Manager les connaissances

4. Evaluer les savoirs créés

---

### 6. Manager les ressources technologiques

2. Faire de la veille technologique et prospective pour évaluer les menaces ou opportunités
5. Gérer l'évolution du portefeuille de technologies

---

### 7. Développer une stratégie d'ouverture et de partenariat avec les fournisseurs clés

1. Identifier les achats et partenaires stratégiques
-

## 8. Développer à l'international

5. Evaluer les risques par rapport au pays visé
  11. Négocier les accords commerciaux en contexte international
  13. Gérer les litiges internationaux
- 

## 9. Manager une équipe multidisciplinaire et multiculturelle

2. Fixer des objectifs et les moyens de les atteindre
  4. Stimuler, motiver et valoriser les collaborateurs
  6. Evaluer, développer les compétences et accompagner ses collaborateurs
- 

## 12. Créer un modèle d'affaires (business model)

3. Identifier les flux de revenus et de dépenses
  4. Positionner son modèle d'affaires par rapport aux modèles des concurrents
- 

## 13. Mobiliser les ressources financières

1. Identifier les besoins de financement et d'investissements et les comparer aux ressources
  2. Identifier les financements
  3. Monter le dossier de demande de financement
  4. Evaluer les conséquences d'un financement
- 

## 16. Commercialiser l'offre innovante (y compris à l'international)

1. Identifier des cibles commerciales et leurs motivations d'achat
  2. Réaliser une étude de marché
  3. Définir, au lancement, une stratégie commerciale d'identification des cibles
  4. Elaborer un argumentaire de vente spécifique au pays ciblé
  6. Prospector en utilisant les moyens appropriés
- 

## 17. Traiter une problématique éthique

1. Construire un esprit critique sur ce qui est socialement partageable et éthiquement responsable
  3. Adopter une posture éthique
  10. Prendre des décisions responsables découlant de la démarche éthique
-