

## **Spring 21**

PSB Exchange - Study Abroad - Free Mover

---

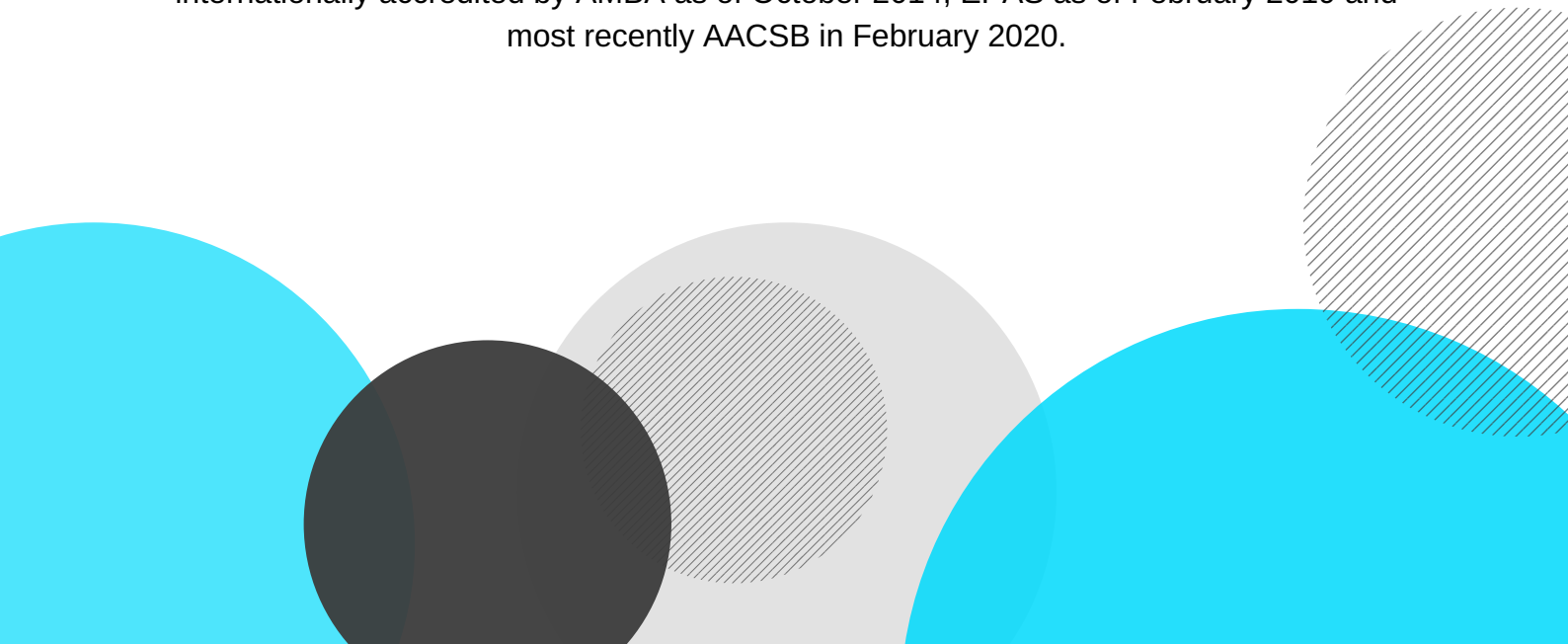
# **French Course Catalogue**

---

Founded in 1974, Paris School of Business is a European elitist Grande Ecole management school that combines academic excellence, international awareness and professional experiences.

A member of the Conference of Grande Écoles, EFMD and AACSB, the institution offers several programs: Undergraduate (International BBA), Graduate (Master in Management program), and post-Graduate (MSc, MA, MBA, Executive DBA), Exchange & Study Abroad Program as well as Short Programs (Winter/Summer).

Cited as one of the top post-baccalaureate schools in France, its Grande École Program offers a 5-year course leading to an official Master level degree which is also internationally accredited by AMBA as of October 2014, EPAS as of February 2019 and most recently AACSB in February 2020.





International students enrolled in the PSB Study Abroad or Exchange Program can select French taught courses from two different programs:

- PSB MIM (Master in Management) - Undergraduate & Postgraduate
- PSB BT BBA (BBA Bilingual Track) - Undergraduate

Students can select between 6 to 30 ECTS per semester within one single track (1 course minimum and 5 maximum). **Please take into account that courses from PSB MIM and PSB BBA cannot be mixed.**

Allocation to track and courses will be done based on student completion of prerequisites and **availabilities**.

Please refer to the Spring 21 English Course Catalogue should you wish to study in English.

**Starting and ending dates will vary according to the track:**

Track	Classes	Exams start from	Exams end on
PSB MIM – Year 1	From January 11th to April 8th 2021	April 12th, 2021	April 15th, 2021
PSB MIM – Year 2	From January 11th to April 9th 2021	April 12th, 2021	April 15th, 2021
PSB MIM – Year 3	From January 19th to April 9th, 2021	April 12th, 2021	April 15th, 2021
PSB MIM – Year 4	January 6th to April 2nd, 2021	April 6th, 2021	April 9th, 2021
PSB BT BBA – Year 1 and 2	January 11th to April 1st, 2021	April 6th, 2021	April 9th, 2021

**Attention: All tracks and courses are subject to change without notice.**



## PSB MASTER IN MANAGEMENT PROGRAM – UNDER & POSTGRADUATE

Paris School of Business' 5-year Master in Management consists of three years of undergraduate level studies and two years of postgraduate level studies. Exchange students can select from four different tracks and undertake from 6 to 30 ECTS per semester.

**IMPORTANT:** In this program courses of different tracks **cannot be mixed**.

### FIRST YEAR (UNDERGRADUATE)

Course Code	Track	Module	ECTS
P1ACA002	PSB MIM 1	<b>Comptabilité générale 2</b>	6
P1MKG002	PSB MIM 1	<b>Marketing Opérationnel</b>	6
P1QAM001	PSB MIM 1	<b>Mathématiques financières</b>	6
P1ECO001	PSB MIM 1	<b>Economie pour Managers 1</b>	6
P1INT003	PSB MIM 1	<b>Relations internationales 1 :</b> Grandes Puissances Politiques + Grands Conflits Contemporains	6

**IMPORTANT:** SOME OF THESE MODULES ARE COMPOSED OF TWO OR MORE COURSES. ALL COURSES HAVE TO BE VALIDATED TO GET THE FULL CREDITS AND CANNOT BE TAKEN SEPARATELY.

### SECOND YEAR (UNDERGRADUATE)

Course Code	Track	Module	ECTS
P2INT004	PSB MIM 2	<b>Puissances Emergentes 2</b>	6
P2LTX002	PSB MIM 2	<b>Droit Fiscal :</b> Fiscalité des Personnes + Fiscalité d'Entreprises	6
P2LTX003	PSB MIM 2	<b>Droit Pour Manager 2 :</b> Droit Social + Droit Commercial	6
P2MKG051	PSB MIM 2	<b>Vente Et Negociation</b>	6
P2ACA004	PSB MIM 2	<b>Comptabilité Analytique</b>	6
P2FIN002	PSB MIM 2	<b>Finance d'Entreprise 1</b>	6

**IMPORTANT:** SOME OF THESE MODULES ARE COMPOSED OF TWO COURSES. ALL COURSES HAVE TO BE VALIDATED TO GET THE FULL CREDITS AND CANNOT BE TAKEN SEPARATELY.

### THIRD YEAR (UNDERGRADUATE)

Course Code	Track	Module	ECTS
P3ACA038	PSB MIM 3	<b>Comptabilité Analytique</b>	6
P3LTX004	PSB MIM 3	<b>Fiscalité des Personnes</b>	6
P3FIN003	PSB MIM 3	<b>Finance d'Entreprise</b>	6
P3LTX005	PSB MIM 3	<b>Droit Pour Managers</b>	6
P3MKG052	PSB MIM 3	<b>Etude de marché/étude terrain</b>	6
P3FIN004	PSB MIM 3	<b>Marchés Financiers</b>	6

**Attention: All tracks and courses are subject to change without notice.**



## **FOURTH YEAR (POSTGRADUATE): THESE TRACKS ARE TAUGHT IN BOTH ENGLISH AND FRENCH**

\*COURSES IN GREEN ARE TAUGHT IN ENGLISH, COURSES IN BLACK ARE TAUGHT IN FRENCH\*

### **ENTREPRENEURIAT ET BUSINESS DEVELOPMENT TRACK**

Course Code	Track	Module	ECTS
P4FIN025	PSB MIM M1	<b>Elaboration Business Plan</b> : Methodologie Business Plan + Prévisions financières + Lean Start Up & Business Modeling	6
P4MNT017	PSB MIM M1	<b>Entrepreneuriat et Management</b> : Management de La TPE et PME + Réussir la Reprise et la Transmission	6
P4MNT018	PSB MIM M1	<b>Entrepreneuriat : Innovation et Developpement</b> : Networking et Reseaux d'influence + Innovation Management	6
P4FIN026	PSB MIM M1	<b>Entrepreneuriat : Evaluation et Financement</b> : Ecosystème Entrepreneurial + Finance Entrepreneuriale	6
P4MNT119	PSB MIM M1	<b>Entrepreneuriat Social</b> : Crash Test Entrepreneurial / Social Business + Campagne Crowdfunding	6

IMPORTANT: THESE MODULES ARE COMPOSED OF TWO OR MORE COURSES. ALL COURSES HAVE TO BE VALIDATED TO GET THE FULL CREDITS AND CANNOT BE TAKEN SEPARATELY.

### **BUSINESS CONSULTING TRACK**

Course Code	Track	Module	ECTS
P4MNT104	PSB MIM M1	<b>Consulting, Acteurs, enjeux et posture</b>	6
P4MNT085	PSB MIM M1	<b>Diagnostics and Tenders Process</b> : Consulting and Tender Process + Diagnostic et Outils stratégiques	6
P4MNT086	PSB MIM M1	<b>Veille et Projet professionnel</b> : Personal Branding 1 + Veille Strategique 1	6
P4MNT035	PSB MIM M1	<b>Innovation &amp; Knowledge Management</b>	6
P4MNT037	PSB MIM M1	<b>Business Case 1</b>	6
P4MNT087	PSB MIM M1	<b>Management 1</b> : Project Management 1 + Conseil en Management Stratégique	6

IMPORTANT: THESE MODULES ARE COMPOSED OF TWO OR MORE COURSES. ALL COURSES HAVE TO BE VALIDATED TO GET THE FULL CREDITS AND CANNOT BE TAKEN SEPARATELY.

**Attention: All tracks and courses are subject to change without notice.**



## PSB INTERNATIONAL BBA PROGRAM – ONLY UNDERGRADUATE

The International Bachelor of Business Administration (BBA) degree is the ideal way to become familiar with the world of business, while making the most of life in Paris!

**IMPORTANT:** In this program tracks and years **cannot be mixed**.

### FIRST YEAR

Course Code	Track	Course	ECTS
B1ECO16	PSB BT BBA	Macro économie	6
B1LTX009	PSB BT BBA	Environnement juridique	6
B1MKG110	PSB BT BBA	Marketing Opérationnel	6
B1MNT050	PSB BT BBA	Culture Entrepreneuriale	6

### SECOND YEAR

Course Code	Track	Course	ECTS
B2MKG076	PSB BT BBA	Techniques de vente & Stratégies Commerciales	6
B2MNT207	PSB BT BBA	Introduction au Comportement organisationnel	6
B2FIN051	PSB BT BBA	Analyse Financière	6
B2MKG077	PSB BT BBA	Veille sectorielle	6

**Attention: All tracks and courses are subject to change without notice.**



# **MIM BT FIRST YEAR**



# COMPTABILITE GENERALE 2

<b>Course Code</b>	P1ACA002
<b>Course Title</b>	Comptabilité générale 2
<b>Language of Instruction</b>	French
<b>Level</b>	Undergraduate
<b>Track</b>	PSB PGE B1
<b>Semester</b>	Spring Semester
<b>Number of ECTS</b>	6
<b>Schedule</b>	10 sessions of 3 hours each, and a 3 hours final exam
<b>Campus</b>	Campus Cluster Paris Innovation
<b>Timetable &amp; Room</b>	Timetable & Room will be available on your extranet. PSB expects students enrolling in a course to have the capacity and commitment to attend class. Students should be prepared to commit approximately 10 hours per week for each course throughout the semester. These 10 hours include class attendance, reading and revision, and the preparation of items for assessment.

## COURSE DESCRIPTION:

Enregistrements factures d'avoir, emprunts et acquisitions d'immobilisations.  
Calcul et comptabilisation de la TVA.

## COURSE OBJECTIVES & EXPECTED LEARNING OUTCOMES:

Terminer l'étude et l'analyse des opérations courantes comptables.  
Etre capable de tenir une comptabilité (hors écritures d'inventaire) d'une petite entreprise.

## LEARNING RESOURCES:

Comptabilité Openbook Licence/Bachelor. Françoise Ferré et Fabrice Zarka. Editions DUNOD. 2014



# MARKETING OPERATIONNEL

<b>Course Code</b>	P1MKG002
<b>Course Title</b>	Marketing opérationnel
<b>Language of Instruction</b>	French
<b>Level</b>	Undergraduate
<b>Track</b>	PSB PGE B1
<b>Semester</b>	Spring Semester
<b>Number of ECTS</b>	6
<b>Schedule</b>	10 sessions of 3 hours each, and a 3 hours final exam
<b>Campus</b>	Campus Cluster Paris Innovation
<b>Timetable &amp; Room</b>	Timetable & Room will be available on your extranet. PSB expects students enrolling in a course to have the capacity and commitment to attend class. Students should be prepared to commit approximately 10 hours per week for each course throughout the semester. These 10 hours include class attendance, reading and revision, and the preparation of items for assessment.

## Course Description:

Le cours de marketing opérationnel est construit autour des quatre éléments du marketing mix (Produit, prix, distribution, communication). Il désigne l'ensemble des techniques marketings mises en œuvre sur le court/moyen terme. La pédagogie se base sur des exercices, des ateliers, des présentations orales en vue de faire passer de la théorie à la pratique. Ce cours intervient à la suite du cours de marketing fondamental du 1er semestre. A l'issue de ces deux semestres, les étudiants se seront approprié l'ensemble de la démarche marketing telle qu'elle s'applique au sein des organisations. Ils auront l'occasion d'approfondir leur connaissance sur cette démarche marketing en seconde année.

## Course Objectives & Expected Learning Outcomes:

Les objectifs du cours sont de connaître et comprendre les bases essentielles à la réflexion et à l'action en matière des 4P (Produit, Prix, Distribution, Communication), ainsi que de déployer des stratégies marketing au sein d'une organisation. Les étudiants apprendront également à se mettre en scène pour présenter un travail élaboré en groupe.

## Learning resources :

Sébastien Soulez, (2015), L'essentiel du Marketing. 5ème édition, Gualino.  
Jacques Lendrevie, Julien Levy, (2014), Mercator. 11ème édition, Dunod.  
Sébastien Soulez, Saïd Halla et Thierry Himber, (2014), Exercices avec corrigés détaillés. 4ème édition, Gualino.  
Alain Kruger et al. (2015), Le Mini-Manuel de Marketing. 2ème édition, Dunod.





# MATHEMATIQUES FINANCIERES

<b>Course Code</b>	P1QAM001
<b>Course Title</b>	Mathématiques Financière 1
<b>Language of Instruction</b>	French
<b>Level</b>	Undergraduate
<b>Track</b>	PSB PGE B1
<b>Semester</b>	Spring Semester
<b>Number of ECTS</b>	6
<b>Schedule</b>	10 sessions of 3 hours each, and a 3 hours final exam
<b>Campus</b>	Campus Cluster Paris Innovation
<b>Timetable &amp; Room</b>	Timetable & Room will be available on your extranet. PSB expects students enrolling in a course to have the capacity and commitment to attend class. Students should be prepared to commit approximately 10 hours per week for each course throughout the semester. These 10 hours include class attendance, reading and revision, and the preparation of items for assessment.

## Course Description:

The basics of calculation of interest are addressed, as well as tools to analyze an investment or a loan. The work is based on case studies taken from the life of the companies, the financial markets or the economy.

## Course Objectives & Expected Learning Outcomes:

The purpose of this course is to enable students to build an amortization table and know how to evaluate an investment or a financial investment

## Learning resources :

[1] Legros, B. (2011), Mini-manuel de Mathématiques financières, Éditions Dunod



# ECONOMIE POUR MANAGERS 1

<b>Course Code</b>	P1ECO001
<b>Course Title</b>	Economie pour managers 1
<b>Language of Instruction</b>	French
<b>Level</b>	Undergraduate
<b>Track</b>	PSB PGE B1
<b>Semester</b>	Spring Semester
<b>Number of ECTS</b>	6
<b>Schedule</b>	10 sessions of 3 hours each, and a 3 hours final exam
<b>Campus</b>	Campus Cluster Paris Innovation
<b>Timetable &amp; Room</b>	Timetable & Room will be available on your extranet. PSB expects students enrolling in a course to have the capacity and commitment to attend class. Students should be prepared to commit approximately 10 hours per week for each course throughout the semester. These 10 hours include class attendance, reading and revision, and the preparation of items for assessment.

## Course Description:

This course proposes an introduction to micro and macroeconomics for students who get into the PSB Paris School of Business -PGE directly in the first year. It provides a solid foundation for understanding economic policy, current trends and functioning in the labor market. Specifically, the course explains microeconomics by analyzing firms and consumers behaviors and markets' functioning. It also explains macroeconomics by analyzing main aggregates and business cycles. This module aims at providing students with theoretical and empirical knowledge making him or her understand economic environment of the firms. The course makes links with functions of the firm, such as marketing (consumer), accounting (profit), finance (investments), strategy (market structure and firm structure), and law (legal form, antitrust law)

## Course Objectives & Expected Learning Outcomes:

The aim of this course is to improve understanding of the economic environment of the company enabling the future manager to make the best decisions. It develops analytical and quantitative tools of economics. It also develops the practice of group work. This module meets the following objectives:

Application of concepts and theory to practice

Develops analytical and critical skills

Takes account of economic environment for the various departments of a company

Increases understanding of economic issues (agents, firms, competition, economic situation and trends, international factors)

## Learning Resources:

Schalck, Chenavaz, Koskievic, Le Chaffotec, Porcher (2012), *Economie pour Managers*, Pearson Custom Publishing (textbook available at the library)

Bertone, A. (2012), *Economie*, Dalloz (available on Cyberlibris)

Coulomb, F. (2013), *DGC5 Economie, Manuel et Applications* (available on Cyberlibris)

Delaplace, Lavalie (2008), *Maxi-Fiches d'Histoire de la pensée économique*, Dunod (available on Cyberlibris)

Gendron, B. (2014), *L'essentiel de la mircoéconomie*, Gualino (available on Cyberlibris)

Tacheix, T. (2014), *L'essentiel de la macroéconomie*, Gualino (available on Cyberlibris)

Newspapers: *Problèmes économiques*, *Le Monde*, *Les Echos*

Last update on 11/17/2019. This is a summary of the full course syllabus dedicated to International Exchange Students and Free Mover willing to study at PSB Paris School of Business. All information's are subject to change/being updated at any time without prior notice. Allocation to class will be based on student's successful completion of prerequisites and availabilities. Contact PSB's International Office for a more detailed syllabus.



# RELATIONS INTERNATIONALES 2

<b>Course Code</b>	P1INT003
<b>Course Title</b>	Relations Internationales 2
<b>Language of Instruction</b>	French
<b>Level</b>	Undergraduate
<b>Track</b>	PSB PGE B1
<b>Semester</b>	Spring Semester
<b>Number of ECTS</b>	6
<b>Schedule</b>	10 sessions of 3 hours each, and a 3 hours final exam
<b>Campus</b>	Campus Cluster Paris Innovation
<b>Timetable &amp; Room</b>	Timetable & Room will be available on your extranet. PSB expects students enrolling in a course to have the capacity and commitment to attend class. Students should be prepared to commit approximately 10 hours per week for each course throughout the semester. These 10 hours include class attendance, reading and revision, and the preparation of items for assessment.

## Course Description :

À l'issue de cette formation, l'auditeur doit être capable :

- de comprendre les principaux enjeux des conflits contemporains
- d'analyser les enjeux énergétiques actuels et d'anticiper les défis à venir
- d'établir une grille d'évaluation de risque-pays nécessaire à l'investisseur

## Course Objectives & Expected Learning Outcomes:

Acquérir des méthodes de raisonnement et un savoir fondamental. Connaître et comprendre les stratégies des grandes puissances et les grands conflits contemporains, ainsi que leurs conséquences sur la vie économique et l'évolution des entreprises. L'étudiant sera à même de prendre les décisions appropriées dans la conduite d'un projet.

## Learning ressources :

Grandes Puissances Politiques :

Articles extraits des quotidiens Le Monde et le Figaro, et de l'hebdomadaire Courrier International, choisis en fonction de l'actualité

Grands Conflits Contemporains :

Revue trimestrielle "HERODOTE"

Grandes Puissances Politiques :

François Lafargue, La Géographie économique au concours, Hachette, 2016

François Lafargue, Afghanistan, pétrole et islamisme, Ellipses, 2003

François Lafargue, La guerre mondiale du pétrole, édition Ellipses, 2008

Pascal Gauchon, Inde, Chine à l'assaut du monde, Puf, 2007

Atlas géopolitique des espaces maritimes, Edition Technip, 2008

Jean Christophe Victor, Atlas du Dessous des cartes, Tome I et II, éditions Taillandier, 2014

Yves Lacoste, Géopolitique, la longue histoire d'aujourd'hui, Larousse, 2012

Géopolitique de l'Afrique et du Moyen Orient, collection Nouveaux continent, Nathan, 2012

Géopolitique de l'Amérique latine, collection Nouveaux continent, Nathan 2012



# **MIM BT**

## **SECOND YEAR**



# PUISSANTES EMERGEANTES 2

<b>Course Code</b>	P2INT004
<b>Course Title</b>	Puissances émergentes 2
<b>Language of Instruction</b>	French
<b>Level</b>	Undergraduate
<b>Track</b>	PSB PGE B2
<b>Semester</b>	Spring Semester
<b>Number of ECTS</b>	6
<b>Schedule</b>	10 sessions of 3 hours each, and a 3 hours final exam
<b>Campus</b>	Campus Cluster Paris Innovation
<b>Timetable &amp; Room</b>	Timetable & Room will be available on your extranet. PSB expects students enrolling in a course to have the capacity and commitment to attend class. Students should be prepared to commit approximately 10 hours per week for each course throughout the semester. These 10 hours include class attendance, reading and revision, and the preparation of items for assessment.

## Course Description :

À l'issue de cette formation, l'auditeur doit être capable :

- de comprendre les principaux enjeux des conflits contemporains
- d'analyser les enjeux énergétiques actuels et d'anticiper les défis à venir
- d'établir une grille d'évaluation de risque-pays nécessaire à l'investisseur

## Course Objectives & Expected Learning Outcomes:

L'objectif de cette unité d'enseignement est d'apporter une compréhension des enjeux géopolitiques contemporains et tout particulièrement dans le domaine énergétique. L'enseignement dispensé vise à acquérir des méthodes de raisonnement et un savoir fondamental. Au terme de cette formation, l'étudiant aura une connaissance approfondie des enjeux politiques contemporains, des stratégies des grandes puissances et de leurs conséquences sur la vie économique et l'évolution des entreprises. L'étudiant sera à même de prendre les décisions appropriées dans la conduite d'un projet..

## Learning ressources :

Articles extraits des quotidiens comme le Monde et proposés aux étudiants en fonction de l'actualité  
La Chine en Afrique : Une présence limitée et une puissance contrariée, Perspectives chinoises, n°2009/1  
Chine-Israël : une relation ambiguë, Maghreb, Machrek, n°206, 2011  
Les groupes pétroliers des pays émergents de nouveaux acteurs économique et politique sur la scène internationale, Revue Management et avenir, n°42, 2011  
L'Afrique du Sud et la Chine, un mariage de raison ? Afrique contemporaine n°242, 2012  
Gérard Dorel, Atlas de l'empire américain, Autrement, 2006  
Frédéric Encel, Horizons géopolitiques, Le seuil, 2009.  
Yves Lacoste, Dictionnaire de Géopolitique, Flammarion, 2013  
François Lafargue, La Géographie économique au concours, Hachette, 2015  
François Lafargue, Afghanistan, pétrole et islamisme, Ellipses, 2003  
Atlas géopolitique des espaces maritimes, Edition Technip, 2008  
Pascal Marchand, Atlas géopolitique de la Russie, Autrement, 2007  
Jean Christophe Victor, Atlas du Dessous des cartes, Tome I et II, éditions Taillandier, 2013  
Géopolitique de l'Afrique et du Moyen Orient, collection Nouveaux continent, Nathan, 2014  
Géopolitique de l'Amérique latine, collection Nouveaux continent, Nathan 2010  
La géopolitique pour les Nuls, Philippe Moreau Desfarges, First, 2008  
Questions internationales (La Documentation française)

Revue

Questions internationales (La Documentation française)

Géoeconomie (Institut Choiseuil)

Défense nationale

Afrique contemporaine

Toutes ces revues sont consultables à la bibliothèque de la Documentation française, 29 quai voltaire, Paris VIIe

Last update on 11/17/2019. This is a summary of the full course syllabus dedicated to International Exchange Students and Free Mover willing to study at PSB Paris School of Business. All information's are subject to change/being updated at any time without prior notice. Allocation to class will be based on student's successful completion of prerequisites and availabilities. Contact PSB's International Office for a more detailed syllabus.



# DROIT FISCAL

<b>Course Code</b>	P2LTX002
<b>Course Title</b>	Droit fiscal
<b>Language of Instruction</b>	French
<b>Level</b>	Undergraduate
<b>Track</b>	PSB PGE B2
<b>Semester</b>	Spring Semester
<b>Number of ECTS</b>	6
<b>Schedule</b>	10 sessions of 3 hours each, and a 3 hours final exam
<b>Campus</b>	Campus Cluster Paris Innovation
<b>Timetable &amp; Room</b>	Timetable & Room will be available on your extranet. PSB expects students enrolling in a course to have the capacity and commitment to attend class. Students should be prepared to commit approximately 10 hours per week for each course throughout the semester. These 10 hours include class attendance, reading and revision, and the preparation of items for assessment.

## Course Description :

Dans la première partie, après avoir délimité le champ d'application de l'impôt, nous étudierons les différentes possibilités de constitution d'un foyer fiscal. Ce foyer fiscal percevant des revenus en France, il s'agira d'étudier les modalités d'imposition des principales catégories de revenus. Puis le Revenu Net Imposable et le montant de l'impôt à payer sur ce RNI.

Dans la seconde partie, il s'agira de définir les modalités de passage du résultat comptable au résultat fiscal, en étudiant le régime fiscal des différentes charges et des différents produits. Après retraitement des charges et des produits, nous déterminerons le résultat fiscal de l'entreprise concernée et le montant de son impôt à payer.

Dans ce cours, la fiscalité des personnes et la fiscalité des entreprises seront abordées d'un point de vue pratique, à travers de nombreux cas de synthèse.

Ce cours servira de prérequis pour le cours de fiscalité des entreprises de Master 1 semestre 7 (tronc commun).

## Course Objectives & Expected Learning Outcomes:

Dans une première partie, ce cours a pour objectifs de développer les connaissances des étudiants en droit fiscal et notamment en fiscalité des personnes. Il doit leur permettre de calculer le montant de l'impôt sur le revenu à payer par un foyer fiscal quels que soient sa composition, les différentes catégories de revenus perçus ou encore les décisions d'investissement du contribuable.

Dans une seconde partie, l'objectif du cours est de permettre aux étudiants de déterminer le résultat fiscal d'une entreprise individuelle et de calculer l'impôt correspondant.

## Learning resources:

Gestion Fiscale Editions Dunod  
Droit fiscal, manuel et applications Edition Foucher



# DROIT POUR MANAGERS 2

<b>Course Code</b>	P2LTX003
<b>Course Title</b>	Droit pour managers 2
<b>Language of Instruction</b>	French
<b>Level</b>	Undergraduate
<b>Track</b>	PSB PGE B2
<b>Semester</b>	Spring Semester
<b>Number of ECTS</b>	6
<b>Schedule</b>	10 sessions of 3 hours each, and a 3 hours final exam
<b>Campus</b>	Campus Cluster Paris Innovation
<b>Timetable &amp; Room</b>	Timetable & Room will be available on your extranet. PSB expects students enrolling in a course to have the capacity and commitment to attend class. Students should be prepared to commit approximately 10 hours per week for each course throughout the semester. These 10 hours include class attendance, reading and revision, and the preparation of items for assessment.

## Course Description :

Ce cours comporte une partie sur le droit du travail, matière originale à bien des égards du fait de ses contextes économiques, idéologiques et historiques. Il est une matière au cœur de l'actualité et par voie de conséquence un droit mouvant.

Il comporte une seconde partie sur le droit commercial qui aborde les notions d'actes de commerce, de commerçant et de fonds de commerce.

## Course Objectives & Expected Learning Outcomes:

Ce cours a pour objectif d'acquérir les connaissances générales relatives aux principes fondateurs en droit social et en droit commercial

Il se base sur celui de Droit pour managers I du Bachelor I qui comporte une introduction au droit et du droit des contrats.

Ce cours est en connexion avec ceux de droit étudiés lors des spécialisations des étudiants en Master I et II.

## Learning resources :

Droit du travail : MARCHAND D. et MINE M., « Le droit du travail en pratique », édition Eyrolles;  
Droit commercial : DECOCQ G., BALLOT-LENA A.; « Droit commercial », édition, Dalloz



# COMPTABILITÉ ANALYTIQUE

<b>Course Code</b>	P2ACA004
<b>Course Title</b>	Comptabilité analytique
<b>Language of Instruction</b>	French
<b>Level</b>	Undergraduate
<b>Track</b>	PSB PGE B2
<b>Semester</b>	Fall Semester
<b>Number of ECTS</b>	6
<b>Schedule</b>	10 sessions of 3 hours each, and a 3 hours final exam
<b>Campus</b>	Campus Cluster Paris Innovation
<b>Timetable &amp; Room</b>	Timetable & Room will be available on your extranet. PSB expects students enrolling in a course to have the capacity and commitment to attend class. Students should be prepared to commit approximately 10 hours per week for each course throughout the semester. These 10 hours include class attendance, reading and revision, and the preparation of items for assessment.

## Course Description:

Ce cours explique les principes de base de la comptabilité générale. Principes de la partie double et de l'équilibre.

Etude des principales opérations comptables : achats, ventes et réductions.

Introduction de la TVA.

## Course Objectives & Expected Learning Outcomes :

Etude et Analyse des opérations comptables courantes.

Etre capable d'établir les documents de synthèse : Bilan et Compte de Résultat.

## Learning resources:

Comptabilité Openbook Licence/Bachelor. Françoise Ferré et Fabrice Zarka. Editions Dunod. 2014





# FINANCE D'ENTREPRISE 1

<b>Course Code</b>	P2FIN002
<b>Course Title</b>	Finance d'entreprise 1
<b>Language of Instruction</b>	French
<b>Level</b>	Undergraduate
<b>Track</b>	PSB PGE B2
<b>Semester</b>	Spring Semester
<b>Number of ECTS</b>	6
<b>Schedule</b>	10 sessions of 3 hours each, and a 3 hours final exam
<b>Campus</b>	Campus Cluster Paris Innovation
<b>Timetable &amp; Room</b>	Timetable & Room will be available on your extranet. PSB expects students enrolling in a course to have the capacity and commitment to attend class. Students should be prepared to commit approximately 10 hours per week for each course throughout the semester. These 10 hours include class attendance, reading and revision, and the preparation of items for assessment.

## Course Description:

This course in corporate finance - the first one for the students of PSB - is the complement to the course of Financial markets given in S1. The combined aim of these two teachings is to allow the students to have a global vision of Finance. More exactly, this course aims at allowing the students to understand, first, the necessity of making a diagnosis before any decision-making, of acquiring a method of financial diagnosis, and second, the dynamics of a company from its financial statements. It will be completed in the 4th year by the course of Finance for Managers whose ambition is to complete the previous knowledge and so the training in financial analysis. These skills will be very useful for the students wishing to turn to the "Corporate Finance" and "Financial Markets" specializations.

## Course Objectives & Expected Learning Outcomes:

The objective of this course is to enable students to master the key elements of the financial analysis of the companydd text here to present the course objectives

## Learning resources :

Manuel de Finance d'entreprise, G.Legros, Ed. Dunod.

Finance d'entreprise, Berk et DeMarzo, Editions Pearson.

Gestion financière de l'entreprise, Depallens et Jobard, Editions Sirey

Maxi Fiches de Gestion financière de l'entreprise- 2ème édition, Ed Dunod 2011, Dov OGIEN

Finance d'entreprise, P.Vernimmen, Ed. Dalloz.

Analyse financière : Les outils du diagnostic financier 12ème édition, 2008, (Grandguillot, Béatrice, Grandguillot, Francis



# **MIM BT THIRD YEAR**



# FISCALITÉ DES PERSONNES

<b>Course Code</b>	P3LTX004
<b>Course Title</b>	Fiscalité des personnes
<b>Language of Instruction</b>	French
<b>Level</b>	Undergraduate
<b>Track</b>	PSB PGE B3
<b>Semester</b>	Spring Semester
<b>Number of ECTS</b>	6
<b>Schedule</b>	10 sessions of 3 hours each, and a 3 hours final exam
<b>Campus</b>	Campus Cluster Paris Innovation
<b>Timetable &amp; Room</b>	Timetable & Room will be available on your extranet. PSB expects students enrolling in a course to have the capacity and commitment to attend class. Students should be prepared to commit approximately 10 hours per week for each course throughout the semester. These 10 hours include class attendance, reading and revision, and the preparation of items for assessment.

## Course Description :

Après avoir délimité le champ d'application de l'impôt sur le revenu et notamment les règles de territorialité, li s'agira d'étudier les principales possibilités de constitution d'un foyer fiscal. Ce foyer fiscal encaissant des revenus, nous étudierons les modalités d'imposition des différentes catégories de revenus perçus. La somme de ces revenus nets catégoriels permettra de déterminer le revenu brut global, puis le revenu net imposable du foyer fiscal. Les étudiants pourront ensuite apprendre à calculer l'impôt sur le revenu dû par un foyer fiscal ainsi que les principales réductions d'impôt dont il pourrait bénéficier.

Dans ce cours, la fiscalité des personnes est abordée d'un point de vue pratique, à travers de nombreux cas de synthèse. Ce cours servira de prérequis pour le cours de fiscalité des produits financiers de M1 gestion de de patrimoines.

## Course Objectives & Expected Learning Outcomes:

Ce cours de fiscalité a pour objectif de développer les connaissances des étudiants en droit fiscal, et notamment en fiscalité des personnes. Il doit leur permettre de déterminer le montant de l'impôt sur le revenu à payer par un foyer fiscal, quels que soient sa composition, les différentes catégories de revenus perçus ou encore les décisions d'investissement du contribuable.

## Learning resources:

Gestion fiscale Edition Dunod  
Droit fiscal, manuel et application Edition Foucher



# FINANCE D'ENTREPRISE

<b>Course Code</b>	P3FIN003
<b>Course Title</b>	Finance d'entreprise
<b>Language of Instruction</b>	French
<b>Level</b>	Undergraduate
<b>Track</b>	PSB PGE B3
<b>Mode</b>	In person
<b>Semester</b>	Spring Semester
<b>Number of ECTS</b>	6
<b>Schedule</b>	10 sessions of 3 hours each, and a 3 hours final exam
<b>Campus</b>	Campus Cluster Paris Innovation
<b>Timetable &amp; Room</b>	Timetable & Room will be available on your extranet. PSB expects students enrolling in a course to have the capacity and commitment to attend class. Students should be prepared to commit approximately 10 hours per week for each course throughout the semester. These 10 hours include class attendance, reading and revision, and the preparation of items for assessment.

## Course Description:

This course in corporate finance - the first one for the students of PSB - is the complement to the course of Financial markets given in S1. The combined aim of these two teachings is to allow the students to have a global vision of Finance. More exactly, this course aims at allowing the students to understand, first, the necessity of making a diagnosis before any decision-making, of acquiring a method of financial diagnosis, and second, the dynamics of a company from its financial statements. It will be completed in the 4th year by the course of Finance for Managers whose ambition is to complete the previous knowledge and so the training in financial analysis. These skills will be very useful for the students wishing to turn to the "Corporate Finance" and "Financial Markets" specializations.

## Course Objectives & Expected Learning Outcomes:

The objective of this course is to enable students to master the key elements of the financial analysis of the company.

## Learning resources :

Analyse financière : Les outils du diagnostic financier 12ème édition, 2008, (Grandguillot, Béatrice, Grandguillot, Francis)

Manuel de Finance d'entreprise, G.Legros, Ed. Dunod.

Finance d'entreprise, Berk et DeMarzo, Editions Pearson.

Gestion financière de l'entreprise, Depallens et Jobard, Editions Sirey

Maxi Fiches de Gestion financière de l'entreprise- 2ème édition, Ed Dunod 2011, Dov OGIEN



# DROIT POUR MANAGERS

<b>Course Code</b>	P3LTX005
<b>Course Title</b>	Droit pour managers
<b>Language of Instruction</b>	French
<b>Level</b>	Undergraduate
<b>Track</b>	PSB PGE B3
<b>Mode</b>	In person
<b>Semester</b>	Spring Semester
<b>Number of ECTS</b>	6
<b>Schedule</b>	10 sessions of 3 hours each, and a 3 hours final exam
<b>Campus</b>	Campus Cluster Paris Innovation
<b>Timetable &amp; Room</b>	Timetable & Room will be available on your extranet. PSB expects students enrolling in a course to have the capacity and commitment to attend class. Students should be prepared to commit approximately 10 hours per week for each course throughout the semester. These 10 hours include class attendance, reading and revision, and the preparation of items for assessment.

## Course Description :

Ce cours, après une introduction au droit, traite du droit des contrats, de droit du travail et de droit commercial.

## Course Objectives & Expected Learning Outcomes:

Ce cours a pour objectifs de faire comprendre aux étudiants les règles juridiques concernant l'entreprise, communément appelé le droit de l'entreprise ainsi que de permettre aux étudiants intégrant l'école en Bachelor III, à l'occasion d'une admission parallèle, d'acquérir en un an, de façon synthétique, l'ensemble des connaissances en droit acquises par les étudiants ayant intégré l'école en Bachelor I (cours portant sur l'introduction au droit civil et le droit des contrats) et Bachelor II (cours portant sur le droit commercial et le droit social).

## Learning ressources :

Anne-Marie Simon et Brigitte Hess-Fallon, « droit des affaires » Sirey - collection aide-mémoire  
Anne-Marie Simon et Brigitte Hess-Fallon, « Droit civil », Sirey MARCHAND D. et MINE M., « Le droit du travail en pratique », Eyrolles DECOCQ G., BALLOT-LENA A.; « Droit commercial », Dalloz



# MARCHÉS FINANCIERS

<b>Course Code</b>	P3FIN004
<b>Course Title</b>	Marchés financiers
<b>Language of Instruction</b>	French
<b>Level</b>	Undergraduate
<b>Track</b>	PSB PGE B3
<b>Semester</b>	Spring Semester
<b>Number of ECTS</b>	6
<b>Schedule</b>	10 sessions of 3 hours each, and a 3 hours final exam
<b>Campus</b>	Campus Cluster Paris Innovation
<b>Timetable &amp; Room</b>	Timetable & Room will be available on your extranet. PSB expects students enrolling in a course to have the capacity and commitment to attend class. Students should be prepared to commit approximately 10 hours per week for each course throughout the semester. These 10 hours include class attendance, reading and revision, and the preparation of items for assessment.

## Course Description:

The issues taught are about stocks, bonds and derivatives. The course explains the functioning of international financial markets and introduces basic financial concepts such as risk, performance.

## Course Objectives & Expected Learning Outcomes:

The objective of the course is to introduce students to the financial market structure and the different instruments that are traded. This course will help to understand the role, place and organization of financial markets in the economy.

## Learning resources :

B.Jacquillat, B.Solnik and C.Perignon (2014), "Marchés financiers", Dunod, 6ème édition L'essentiel de la banque (2015-2016) - Catherine Karyotis, Gualino Editeur  
P-J Lehmann (2008), "Bourse et marchés financiers", Dunod, 3ème édition



# **MIM BT FOURTH YEAR**

## **Entrepreneuriat et Business Development Track**



# ELABORATION BUSINESS PLAN

<b>Course Code</b>	P4FIN025
<b>Course Title</b>	Elaboration Business Plan : Méthodologie Business Plan + Lean Start Up & Business Modeling + Prévisions Financières
<b>Language of Instruction</b>	French and English
<b>Level</b>	Postgraduate
<b>Track</b>	PSB PGE M1
<b>Semester</b>	Spring Semester
<b>Number of ECTS</b>	6
<b>Schedule</b>	8 sessions of 1.5 hours each, a 1-hour final exam and final presentations
<b>Campus</b>	Campus Cluster Paris Innovation
<b>Timetable &amp; Room</b>	Timetable & Room will be available on your extranet. PSB expects students enrolling in a course to have the capacity and commitment to attend class. Students should be prepared to commit approximately 10 hours per week for each course throughout the semester. These 10 hours include class attendance, reading and revision, and the preparation of items for assessment.

## Course Description:

### **\*\*Module Business-Plan:**

Ce cours permettra aux étudiants de **connaître et d'approfondir les concepts fondamentaux dans la construction d'un Business plan**. Le cours cherche à fournir aux futurs dirigeants d'entreprise les éléments de réflexion utiles dès la phase amont de la création d'entreprise. Les connaissances acquises leur permettront de **comprendre comment prendre certaines décisions et s'organiser** de façon cohérente dans leur démarche entrepreneuriale :

- Recherche de l'information pertinente,
- Savoir-faire dans la réflexion et la détermination d'une stratégie d'entreprise, le choix d'un modèle économique,
- Liaisons itératives du Business plan avec l'étude de marché.
- Savoir-faire dans la construction d'une offre de produits ou de services,
- Savoir-faire dans la formalisation et la rédaction des documents attendus,
- Savoir être dans la lecture des dispositifs d'aide à la création d'entreprise et dans la soutenance auprès des instances concernées.

Chaque séance fera l'objet à son commencement d'un cours plus théorique pour aborder chacune des notions importantes à insérer dans le business plan, si possible sous formes de discussions avec les groupes d'étudiants, l'ambition étant de **structurer** l'avancement des étudiants sur le projet au travers des séances de cours.

L'objectif final du cours est d'amener les étudiants par petits groupes de 5 (soit 7 groupes) à **concevoir entièrement un projet d'entreprise** en vue d'une présentation de 20 minutes en dernière séance devant les autres groupes qui joueront les rôles des « business angels » afin de leur permettre de voir les deux aspects de ce travail si particulier de porteur de projet. Les « business angels » disposeront chacun d'un montant de 70 000 € à répartir à leur loisir entre les différents projets qui les auront convaincus, le gagnant du business game sera donc le groupe ayant réalisé la plus grosse levée de fond lors de la dernière séance.

**\*\*Module Lean-start-up:** Apprendre à valider une innovation par la clientèle et à mettre en place un processus d'innovation continue. Ce cours est structuré autour des axes suivants : - Présentation des spécificités du modèle de croissance des start-ups (vs les modèles traditionnels), en incluant les facteurs écosystémiques

- La relation aux différents types d'investisseurs
- Présentation du livre "The Lean Startup" et du courant de pensée qu'il a généré
- Synthèse des points-clés : concept de MVP, de co-développement avec les cibles (early adopters et trendsetters), le cycle "Build-Measure-Learn", les différents types de pivot,
- Start-ups et marketing : comment concilier stratégie et lean startup - Les mythes : l'échec comme précurseur obligatoire de l'échec, l'inutilité de la stratégie et des business plans
- La diversification, le changement de business model, l'expansion à l'international - Nombreux exemples de startups françaises et étrangères

- Interventions en séance de deux start-upers dont la démarche entrepreneuriale illustre l'approche Lean startup

### **\*\*Prévisions financières :**

**Apprendre à évaluer les impacts financiers des décisions stratégiques**

Ce cours est structuré autour des fondamentaux de la finance d'entreprise :

Last update on 11/17/2019. This is a summary of the full course syllabus dedicated to International Exchange Students and Free Mover willing to study at PSB Paris School of Business. All information's are subject to change/being updated at any time without prior notice. Allocation to class will be based on student's successful completion of prerequisites and availabilities. Contact PSB's International Office for a more detailed syllabus.





- Comprendre la cascade des 4 cycles financiers de l'entreprise
- Mesurer les différences entre résultat et cash
- Critiquer l'effet de levier de l'endettement
- Planifier le pilotage stratégique à 360° à travers des KPIs SMART

## Course Objectives & Expected Learning Outcomes:

### **\*\*Module Business-Plan:**

- Apprécier la position centrale du BP dans la démarche entrepreneuriale,
- Intégrer les documents utiles et disposer d'une méthodologie permettant de construire son BP.
- Rechercher l'information utile, la mettre en forme,
- Détecter les attentes des prescripteurs et partenaires financiers et les limites de leurs interventions,
- Défendre un projet devant différents types de publics.

### **\*\*Module Lean-Start-up & Business-modeling: initiation à la méthodologie lean-start-up.**

- Analyser les spécificités du modèle start-up, notamment la scalabilité et la nécessité de croître avant d'être rentable.
- Intégrer les notions essentielles de MVP, de pivot, et de métriques spécifiques à l'activité de start-ups.
- Identifier les forces en présence dans l'écosystème pour repérer les opportunités et générer des effets de levier.

### **\*\*Prévisions financières :**

- Comprendre que dans un monde incertain et mouvant, l'agilité est devenue le facteur clé de survie de l'entreprise.
- Elaborer de nouvelles offres stratégiques pour assurer la pérennité financière à long terme, En se basant sur les modèles d'analyse de risque (SPECTRED, SWOT),
- Evaluer les impacts financiers et non financiers d'une nouvelle stratégie pour le GO/NO GO
- Modéliser un système de pilotage stratégique à 360° à travers une Balanced Scorecard

## Learning resources:

Gartner, William B. (2001). "Is There an Elephant in Entrepreneurship? Blind Assumptions in Theory Development.(Business research)"Entrepreneurship Theory and Practice, Summer 2001

Minniti, Maria; Lesque, Moren. (2010). "Entrepreneurial types and economic growth", Journal of Business Venturing, vol. 25

Shane, S.; Venkataraman, S. (2000). "The Promise of Entrepreneurship as A Field of Research", Academy of Management Review

Ucbasaran, D., Westhead, P., and Wright, M., (2001). "The Focus of Entrepreneurial Research: Contextual and Process Issues", Entrepreneurship Theory and Practice, Summer 2001

Zahra, Gedajlovic, Neubaum, Shulman (2009). "A typology of social entrepreneurs: Motives, search processes and ethical challenges", Journal of Business Venturing

Stutley, R. (2007). The definitive Business Plan. Financial Times Prentice Hall, New York.

Papin, R. (2013). La création d'entreprise-15e éd.: Création, reprise, développement. Dunod.

Pialot, D. (2007). Le guide complet de la création d'entreprise. Groupe Express Editions.

Berthollet Guillaume Le Business plan, sur les différents types de modèle économique (<http://guilhembertholet.com/business-plan/> )

Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2013). Business Model Generation: Inovação em Modelos de Negócios. Alta Books Editora.

Verstraete T. (2000), Histoire d'entreprendre : les réalités de l'entrepreneuriat, Editions management et société.

Bernasconi M. et al. (2000), Les start-up high tech, Création et développement des entreprises technologiques, Dunod, Paris.

Maurya A. (2010, Running Lean. 2nd Edition  
Finance d'entreprise Vernmmen Edition 2019

« Management stratégique » Helfer-Kalika-Orsoni (Vuibert 2017)

"Le tableau de bord prospectif" Kaplan et Norton- Ed. Eyrolles

"L'alignement stratégique" Norton & Kaplan

"Balanced Scorecard" Norton & Kaplan

PIC, J. C. (2012) A chaque enjeu son business plan 2e édition Pic,

Tournier, J. B. (2007). Construire un business plan pour la première fois: Tous les trucs de la rédaction du business plan. Editions Eyrolles.

L'analyse du modèle économique se réfère aux travaux d'Alexander Osterwalder.

Montpellier Business Plan (Collectif Bic Montpellier)

Le contenu des documents publics CGPME

Actualités économiques (LesEchos, HBR etc...)

Last update on 11/17/2019. This is a summary of the full course syllabus dedicated to International Exchange Students and Free Mover willing to study at PSB Paris School of Business. All information's are subject to change/being updated at any time without prior notice. Allocation to class will be based on student's successful completion of prerequisites and availabilities. Contact PSB's International Office for a more detailed syllabus.



# ENTREPRENEURIAT ET MANAGEMENT

<b>Course Code</b>	P4MNT017
<b>Course Title</b>	Entrepreneuriat et Management : Management de La TPE et PME + Réussir la Reprise et la Transmission
<b>Language of Instruction</b>	French
<b>Level</b>	Postgraduate
<b>Track</b>	PSB PGE M1
<b>Semester</b>	Spring Semester
<b>Number of ECTS</b>	6
<b>Schedule</b>	5 sessions of 3 hours each + 9 sessions of 1.5 hours each, a 1.5-hour midterm and a 1-hour final exam
<b>Campus</b>	Campus Cluster Paris Innovation
<b>Timetable &amp; Room</b>	Timetable & Room will be available on your extranet. <small>PSB expects students enrolling in a course to have the capacity and commitment to attend class. Students should be prepared to commit approximately 10 hours per week for each course throughout the semester. These 10 hours include class attendance, reading and revision, and the preparation of items for assessment.</small>

## Course Description:

**A/ Management de La TPE et PME :** Ce cours est consacré à la gestion d'entreprises de type PME et TPME ; ce cours est largement inspiré de nos convictions : nous croyons fermement que le succès à court, moyen et long terme dépend des capacités managériales propres à :

- S'engager dans la résolution créative de problèmes
- Avoir la capacité d'inspirer et de motiver des personnels
- Connaître parfaitement le business sur lequel on opère
- Être capable de coacher des personnels et de mettre en place des stratégies

Baigné dans cette philosophie, le cours explique et met en place de manière concrète en entrant dans une entreprise existante, comment gérer et organiser au jour le jour une société. Il conviendra de mettre en place les outils validés en cours et de proposer une démarche de gestion permettant de gagner en part de marché et d'assurer la rentabilité de l'exploitation.

De nombreux outils financiers et statistiques sont fournis. Des discussions sur le cas de la société « Blé des Lys » une boulangerie industrielle sont mises en place pour situer le cours dans le contexte de la vie des affaires, le plus près possible du réel. Ce cas servira de fil rouge tout au long du syllabus.

**B / Réussir la reprise & transmission d'entreprise :** Il s'agit de faire connaître aux étudiants les différentes étapes du processus de reprise d'une entreprise, souvent assimilé à un parcours du combattant: de la recherche de cible à l'arrivée du repreneur à la tête de l'entreprise rachetée. Ce parcours est à la fois balisé (différentes étapes sont à respecter) et jonché de difficultés et de pièges. Au travers des différents cours seront vus les chiffres du marché, les acteurs avec qui travailler, les erreurs à ne pas commettre, le retour d'expériences de cédants et repreneurs, le profil du repreneur.



## Course Objectives & Expected Learning Outcomes:

### **A/ Management de La TPE et PME :**

- Développer une vision à 360° de l'entreprise (TPE/PME)
- Structurer les variables stratégiques
- Construire une démarche profitable

### **B / Réussir la reprise & transmission d'entreprise :**

- Savoir mener un projet de reprise et/ou transmission d'entreprises
- Différencier les techniques de management de projet pertinentes pour la reprise et transmission d'entreprises
- Organiser le travail en équipe
- Connaître les principales dimensions de la reprise et/ou transmission d'entreprise

## Learning resources:

### **A/ Management de La TPE et PME :**

La Gestion financière de l'entreprise, Author: Pierrat, Christian, Editor: Éditions La Découverte, Publication: 2006

Tout savoir sur le Capital Investissement : Capital Risque, Capital Développement, LBO, Author: Mougnot, Gilles, Editor: Gualino, Publication: 2007

Financer son entreprise de la création à la transmission par le capital investissement, Author: Battini, Pierre, Editor: Maxima, Publication: 2005

Marketing Insights from A to Z, Author: Kotler, Philip

Gestion des forces de ventes, Auteur: De Préville, Yves, Editeur: Maxima,

La boîte à outils de la supply Chain, Auteur : Perrot Alain, Editeur: Dunod, Publication :2015

Construire son business plan, Auteur : Leger Jarniou, Editeur Dunod, Publication : 2014

### **B / Réussir la reprise & transmission d'entreprise**

La transmission d'entreprise en pratique, Gilles Lecointre-Cyril André - Gualino Editeur

Transmettre ou reprendre une entreprise, CRA - Prat Editions

Reprendre une entreprise, Deschamps, Paturel - DUNOD

Les pièges de l'évaluation d'entreprises, Edouard Camblain - VUIBERT

Entrepreneuriat, Michel Coster - PEARSON

L'art d'entreprendre, Hamid Bouchiki - PEARSON

Reprise d'entreprise, Coulardeau, Le Prado – PEARSON



# ENTREPRENEURIAT : INNOVATION ET DEVELOPPEMENT

<b>Course Code</b>	P4MNT017
<b>Course Title</b>	Entrepreneuriat : Innovation et Developpement : Networking et Reseaux d'influence + Innovation Management
<b>Language of Instruction</b>	French and English
<b>Level</b>	Postgraduate
<b>Track</b>	PSB PGE M1
<b>Semester</b>	Spring Semester
<b>Number of ECTS</b>	6
<b>Schedule</b>	5 sessions of 3 hours each + 9 sessions of 1.5 hours each, a 1.5-hour midterm and a 1-hour final exam
<b>Campus</b>	Campus Cluster Paris Innovation
<b>Timetable &amp; Room</b>	Timetable & Room will be available on your extranet. <small>PSB expects students enrolling in a course to have the capacity and commitment to attend class. Students should be prepared to commit approximately 10 hours per week for each course throughout the semester. These 10 hours include class attendance, reading and revision, and the preparation of items for assessment.</small>

## Course Description:

### **A / Management de innovation (MI):**

Ce module permet aux étudiants d'acquérir à la fois une compréhension théorique et un savoir-faire pratique pour le management de l'innovation. Dans cette optique, il se découpe en deux phases : la première vise à fournir aux étudiants une vision globale des concepts et modèles permettant de mieux comprendre et appréhender le management de l'innovation. La seconde propose aux étudiants une activité pratique basée sur une théorie et une méthode en particulier (Théorie de la conception C-K et méthode DKCP), considérées comme particulièrement pertinentes pour manager des processus d'innovation dans différents contextes.

### **B/ Network & réseaux d'influence (NRI):**

This module sensitizes the students to the importance of formalising their existing network and enables them to reinforce their networking practices to support the realization of the professional trajectory they have chosen for themselves. It begins by introducing them to the core components of both personal and professional networks – recognition of the strength of their social capital, identification of and distinction between strong and weak ties and insight into the dominant networking style they use. Following this introduction, the module focuses on assisting students in analysing their existing networks and in identifying ways in which it can be enhanced, particularly to support the career strategies they have chosen. Finally, the module outlines methods, tools and techniques (for both online and off-line situations) to help students manage and maintain their network.



## Course Objectives & Expected Learning Outcomes:

### **A / Management de innovation (MI):**

- Combiner les différents concepts et modèles utilisés pour manager des processus d'innovation (A3)
- Identifier les principaux enjeux et difficultés associés au management de ces processus (A3, D1)
- Expliquer la théorie C-K de la conception et son intérêt pour le management des processus d'innovation (A3)
- Interpréter la méthode DKCP pour stimuler l'innovation au sein d'une organisation (A2, A3, C1)

### **B/ Network & réseaux d'influence (NRI):**

By participating in this Networking module, students will achieve the following learning objectives:

- Understand and appropriate the basic building blocks of personal and professional networks: social capital, power and influence, weak ties and networking styles (measure of assessment: Final Questionnaire)
- Analyze and evaluate their own social capital so as to understand how it can be enhanced (measure of assessment: Final Questionnaire)
- Identify methods and means for using their networks to support their professional projects (measure of assessment: Final Questionnaire)
- Build their own entrepreneurial network (measure of assessment: Final Questionnaire)

### Learning resources:

#### **A / Innovation Management:**

- Agogué M., Arnoux F., Brown I., & Hooge S. (2013), *Introduction à la conception innovante: Éléments théoriques et pratiques de la théorie C-K*, Presse des Mines, Collection Economie et Gestion
- Trott P. (2012), *Innovation Management and New Product Development*, 5th Ed., Prentice Hall.
- Le Masson P., Hatchuel A. & Weil P. (2006), *Les processus d'innovation : conception innovante et croissance des entreprises*, Collection Hermès, éd. Lavoisier, Paris

#### **B/ Network & réseaux d'influence:**

Networking and influence building: Uzzi & Dunlap (2005). How to build your network? Harvard Business Review.

Baker, W. (2000). Achieving success through social capital. University of Michigan Business School, Jossey Bass

French & Raven (1959). The basis of social power. Studies in social power.



# ENTREPRENEURIAT : EVALUATION ET FINANCEMENT

<b>Course Code</b>	P4FIN026
<b>Course Title</b>	Entrepreneuriat : Evaluation et Financement : Ecosystème Entrepreneurial + Finance Entrepreneuriale
<b>Language of Instruction</b>	French
<b>Level</b>	Postgraduate
<b>Track</b>	PSB PGE M1
<b>Semester</b>	Spring Semester
<b>Number of ECTS</b>	6
<b>Schedule</b>	27 hours in total for both courses and 2 1-hour final exams
<b>Campus</b>	Campus Cluster Paris Innovation
<b>Timetable &amp; Room</b>	Timetable & Room will be available on your extranet. PSB expects students enrolling in a course to have the capacity and commitment to attend class. Students should be prepared to commit approximately 10 hours per week for each course throughout the semester. These 10 hours include class attendance, reading and revision, and the preparation of items for assessment.

## Course Description:

### A/ Finance Entrepreneuriale :

Le cours de Finance Entrepreneuriale est conduit conjointement avec le module "Crash-Test Social Business", durant lequel un projet entrepreneurial sera mené en équipe. Ce cours va permettre aux étudiants de réaliser des prévisions financières sur 3 ans, incluant un plan de trésorerie et un compte de résultat, mensualisé sur 36 mois. Ils devront également estimer les financements nécessaires au lancement pérenne de l'entreprise et de recommander quelques indicateurs clés de pilotage (KPIs SMART).

**B/ Ecosystème Entrepreneurial:** Ce module est destiné à apporter aux étudiants un large panel de l'écosystème entrepreneurial, tant des acteurs du financement que ceux de l'accompagnement des projets (dispositifs, lieux et acteurs)

Pour un entrepreneur, la construction d'un réseau utile comprend une variété de missions. Son utilisation est transversale au processus de construction de projet, défini par 3 phases: le déclenchement de l'idée, l'engagement de l'entrepreneur dans son projet et le développement de l'activité par sa valorisation sur le marché. L'entrepreneur est ainsi amené à **acquérir, entretenir et développer des réseaux d'acteurs** tant à l'interne qu'à l'externe (partenaires, clients, fournisseurs, etc...) tout au long du développement du projet. La recherche de financement est une étape souvent incontournable du futur entrepreneur. Les acteurs pouvant intervenir dans ce domaine sont nombreux (banques, acteurs privés, publics ou institutionnels). Une grande variété de solutions de financement est possible. Chaque solution fonctionne avec ses propres règles et intervenant à n moment précis de la vie de l'entreprise pour des montants et des publics différents. Plus récemment de nouveaux modes de financement dit "participatifs" émergent légitimés par le pouvoir exécutif.



## Course Objectives & Expected Learning Outcomes:

### **A/ Finance Entrepreneuriale :**

A l'issue de ce cours, les étudiants sauront:

- Construire le business model d'une nouvelle société selon la matrice Osterwalder
- Estimer les prévisions financières en terme de cash-flow et de résultat et comprendre la notion de rentabilité
- Convaincre de la viabilité du projet sur le concept de la création de valeur

### **B/ Ecosystème Entrepreneurial :**

- Identifier le parcours de financement de la jeune entreprise
- Distinguer les différents acteurs de la chaîne d'accompagnement à la création d'entreprise et leurs spécificités en fonction des publics
- Différencier les lieux qui mixent hébergement et accompagnement

## Learning resources:

Allemand S., La micro-finance n'est plus une utopie !, Broché (2007)  
Bouché G., Chambaretaud D., Des business angels au crowdfunding, Kindle (2013)  
Gladdweel M., Outliers, Penguin Books (2009)  
Kawasaki G., Enchantment: The art of changing hearts, minds and actions, Hardcover (2011)  
OCDE, Le financement des PME et des entrepreneurs 2012, Broché (2013)  
Léger-Jarniou C., Le grand livre de l'entrepreneuriat, Broché (2013)  
Finance d'entreprise, Vernimmen Edition Dalloz (2020)  
APCE, Financer votre création d'entreprise, APCE/Edition d'organisation (2010)  
Ezratty O., L'accompagnement des startups high-tech en France, Paris (2013)  
«Optimiser sa trésorerie par le crédit client », 2009, par Jean-Christophe Pic et Jean-Michel Erault, Éditions Vuibert  
Actualités économiques (Les Echos, HBR etc...)



# ENTREPRENEURIAT SOCIAL

<b>Course Code</b>	P4MNT119
<b>Course Title</b>	Entrepreneuriat Social : Crash Test Entrepreneurial / Social Business + Campagne Crowdfunding
<b>Language of Instruction</b>	French
<b>Level</b>	Postgraduate
<b>Track</b>	PSB PGE M1
<b>Semester</b>	Spring Semester
<b>Number of ECTS</b>	6
<b>Schedule</b>	27 hours in total for both courses, 1 final paper and a final oral presentation and 1 bilan
<b>Campus</b>	Campus Cluster Paris Innovation
<b>Timetable &amp; Room</b>	Timetable & Room will be available on your extranet. PSB expects students enrolling in a course to have the capacity and commitment to attend class. Students should be prepared to commit approximately 10 hours per week for each course throughout the semester. These 10 hours include class attendance, reading and revision, and the preparation of items for assessment.

## Course Description:

### Crash Test Entrepreneurial :

Ce cours est basé sur la pédagogie active « learning by doing ». Découvrir la démarche entrepreneuriale et toutes les phases clés d'un business-plan, en réalisant un BP complet par équipe. Les étudiants devront travailler autour d'une opportunité de business dans le domaine de l'entrepreneuriat social.

### Campagne Crowdfunding:

Dans le cadre d'un projet entrepreneurial, les étudiants vont devoir identifier une association caritative qui recherche des financements et l'accompagner durant plusieurs semaines dans la préparation et la mise en oeuvre d'une campagne de crowdfunding (objectifs, calendrier, supports de communication, stratégie virale, campagne sur les réseaux sociaux...)

Un débriefing est prévu à la fin de la campagne pour faire un bilan sur les indicateurs de performance (et autres métriques).

## Course Objectives & Expected Learning Outcomes:

### Crash Test Entrepreneurial :

Les étudiants devront travailler autour d'une opportunité de business

- Délimiter le champ de l'économie sociale et solidaire
- Identifier des opportunités de marché dans le domaine de l'Economie Sociale et Solidaire
- Estimer leurs prévisions financières
- Construire une étude de marché
- Élaborer une stratégie commerciale
- Concevoir un modèle économique performant





### **Campagne Crowdfunding :**

- Identifier les mécanismes du financement participatif « par la foule »
- Décrire le fonctionnement d'une plateforme de financement participatif et ses

### **Learning resources:**

Robert Papin Stratégie pour la Création d'Entreprise : Création, Reprise, Développement

Dominique Pialot Le guide complet de la création d'entreprise

Montpellier Business Plan (Collectif Bic Montpellier)

Construire son Business Plan, les clefs du Business Plan professionnel, DUNOD,

Collection Entrepreneurs, 2ème Ed, 2010, Catherine LEGER-JARNIOU, Georges KALOUSIS

APCE – Créer ou reprendre une entreprise, Ed. Eyrolles / Editions des organisations, 2011 / 24ème Edition

This Is Service Design Doing: Applying Service Design Thinking in the Real World: A Practitioners' Handbook, O'Reilly, 2018

Agile project Management: A Quick Start Beginner's Guide to Mastering Agile Project, Henry O'Brien, 2015



# **MIM BT FOURTH YEAR**

## **Business Consulting Track**



# CONSULTING, ACTEURS, ENJEUX ET POSTURE

<b>Course Code</b>	P4MNT104
<b>Course Title</b>	Consulting Acteurs Enjeux et Posture
<b>Language of Instruction</b>	French
<b>Level</b>	Postgraduate
<b>Track</b>	PSB PGE M1
<b>Semester</b>	Spring Semester
<b>Number of ECTS</b>	6
<b>Schedule</b>	9 sessions of 3 or 1.5 hours, a 1.5-hours midterm and a final project assesment
<b>Campus</b>	Campus Cluster Paris Innovation
<b>Timetable &amp; Room</b>	Timetable & Room will be available on your extranet. PSB expects students enrolling in a course to have the capacity and commitment to attend class. Students should be prepared to commit approximately 10 hours per week for each course throughout the semester. These 10 hours include class attendance, reading and revision, and the preparation of items for assessment.

## Course Description:

Les sessions seront un mix avec des présentations interactives et des jeux de rôles.

## Course Objectives & Expected Learning Outcomes:

- Cerner les facteurs d'évolution du marché dans lequel ils vont s'inscrire,
- Identifier les composantes et dynamiques actuelles de ce marché,
- Percevoir les enjeux sous-jacents à la fonction
- Comprendre et appliquer les bonnes façons de faire et pratiques du bon consultant.

## Learning ressources:

Les métiers du Conseil à l'horizon 2025, Xerfi, 2018.

Réussir ma première mission de consultant, Fabrice Carlier, Studyrama, 2013



# DIAGNOSTICS AND TENDERS PROCESS

<b>Course Code</b>	P4MNT085
<b>Course Title</b>	Diagnostics and Tenders Process: Consulting and Tender Process + Diagnostic et Outils stratégiques
<b>Language of Instruction</b>	French and English
<b>Level</b>	Postgraduate
<b>Track</b>	PSB PGE M1
<b>Semester</b>	Spring Semester
<b>Number of ECTS</b>	6
<b>Schedule</b>	18 sessions of 1.5 hours + one-hour final test
<b>Campus</b>	Campus Cluster Paris Innovation
<b>Timetable &amp; Room</b>	Timetable & Room will be available on your extranet. PSB expects students enrolling in a course to have the capacity and commitment to attend class. Students should be prepared to commit approximately 10 hours per week for each course throughout the semester. These 10 hours include class attendance, reading and revision, and the preparation of items for assessment.

## Course Description:

### Consulting and Tender Process

Applications concrètes par des exemples reels.et réponses à des appels d'offres.et notamment par le biais

### Diagnostic et Outils stratégiques

Apprentissage d'outils de diagnostics et transposition de modèles par le biais de cas pratiques  
Mise en relief de la compétence du consultant à développer de la méthode et de l'organisation

## Course Objectives & Expected Learning Outcomes:

### Consulting and Tender Process

- Intégrer des outils une capacité à répondre à des appels d'offre, avec en amont une capacité à générer des réflexions par des outils et des diagnostics.
- Examiner de l'importance de réaliser en amont de toute analyse et étude un cadre de référence permettant la projection et la mise en relief des forces et faiblesses des organisations.
- Répondre à des appels d'offre, qui sont une des premières compétences clés d'un consultant

### Diagnostic et Outils stratégiques

- Interpréter des situations managériales, stratégiques et opérationnelles
- Assembler des missions solutions de consulting.

## Learning resources:

Diagnostic stratégique - 4e éd. - Évaluer la compétitivité de l'entreprise de Olivier Meier  
Les 7 points clés du diagnostic stratégique: Avec la Méthode des Cas de Franck BRULHART  
Appels d'offres: Rédiger - Répondre - Analyser. Broché – 25 juin 2015 de Michel Roux  
<https://www.manager-go.com/strategie-entreprise/diagnostic-strategique.htm>



# VEILLE ET PROJET PROFESSIONNEL

<b>Course Code</b>	P4MNT086
<b>Course Title</b>	Veille et Projet professionnel : Personal Branding 1 + Veille Strategique 1
<b>Language of Instruction</b>	French
<b>Level</b>	Postgraduate
<b>Track</b>	PSB PGE M1
<b>Semester</b>	Spring Semester
<b>Number of ECTS</b>	6
<b>Schedule</b>	27 hours of lecture + 1.5 hour midterm assessment + 2-hour final test
<b>Campus</b>	Campus Cluster Paris Innovation
<b>Timetable &amp; Room</b>	Timetable & Room will be available on your extranet. PSB expects students enrolling in a course to have the capacity and commitment to attend class. Students should be prepared to commit approximately 10 hours per week for each course throughout the semester. These 10 hours include class attendance, reading and revision, and the preparation of items for assessment.

## Course Description:

Cas pratiques, entretiens face to face, mise en situation

Ce cours sera dispensé via des supports de cours, des cas pratiques et des mises en pratique professionnelles.

## Course Objectives & Expected Learning Outcomes:

### PERSONAL BRANDING

Compréhension et appréhension des techniques et méthodologies des recrutements des cabinets de conseil + DEFINIR ET METTRE EN PLACE SON PROJET PRO

### VEILLE

- Différencier les typologies de l'information.
- Développer et créer une plateforme de veille.
- Planifier un livrable d'une plateforme de veille.

## Learning resources:

Maîtriser et pratiquer... Veille stratégique et intelligence économique, L.HERMEL-AFNOR Guide pratique de la veille, C.DUPIN-KLOG



# INNOVATION & KNOWLEDGE MANAGEMENT

<b>Course Code</b>	P4MNT035
<b>Course Title</b>	Innovation & Knowledge Management : Innovation Management + Knowledge Management
<b>Language of Instruction</b>	English
<b>Level</b>	Postgraduate
<b>Track</b>	PSB PGE M1
<b>Semester</b>	Spring Semester
<b>Number of ECTS</b>	6
<b>Schedule</b>	18 sessions of 1.5 hours + 2 essays + 1 2-hour final test
<b>Campus</b>	Campus Cluster Paris Innovation
<b>Timetable &amp; Room</b>	Timetable & Room will be available on your extranet. PSB expects students enrolling in a course to have the capacity and commitment to attend class. Students should be prepared to commit approximately 10 hours per week for each course throughout the semester. These 10 hours include class attendance, reading and revision, and the preparation of items for assessment.

## Course Description:

### Innovation Management

The "new" way to innovate and to foster creativity inside large firms. Sessions #1 to #4 and sessions 9 and 10 point out how the companies combine exploration and exploitation, the various strategies of open innovation and how companies implement these strategies. The last sessions analyze the transition from the traditional innovation processes to the "new" ones. The course shows how firms transform themselves in order to be more flexible and innovative.  
Sessions #5 to # 8 : group work session

### Knowledge Management

Contenu : le cours sera organisé autour des contenus suivants

- Disposer d'une vision globale des concepts associés au knowledge management
- Disposer d'une grille d'analyse des pratiques internes aux entreprises concernant knowledge management
- Identifier les facteurs de réussite et d'échec du knowledge management au sein des entreprises

## Course Objectives & Expected Learning Outcomes:

### Innovation Management

- Distinguish the key concepts of innovation management and the interaction between change management and innovation management.
- Categorize two sides of the innovation management: innovation in large companies, and new innovative and creative spaces.
- Differentiate aspects of the transformation of doing business in the context of turbulent environment.
- Illustrate the various ways to innovate and to compare the key challenges for companies to create new services and products in the turbulent environment.



## Knowledge Management

- Examiner les bases du knowledge management au sein des entreprises pour répondre à des missions de consulting portant sur l'amélioration et la mise en place des pratiques permettant de gérer les actifs immatériels.

- Organiser les grilles d'analyse du knowledge management pour diagnostiquer les difficultés des entreprises à gérer leurs actifs immatériels et proposer des solutions.

Les pratiques de knowledge management se diffusent dans les entreprises au fur et à mesure que celles-ci prennent conscience des enjeux en termes d'identification, d'acquisition, de transmission et de protection de leurs connaissances.

Le Knowledge management introduit à la fois de nouvelles pratiques et de nouveaux outils au niveau du management.

Chaque séance de cours sera l'occasion de travailler sur les concepts et de proposer des mises en situation sur des analyses de cas d'entreprises pour leur application.

### Learning resources:

Harvard Business Review 1991 "the Knowledge – Creating company"

Harvard business Review 1999 "What's your strategy for managing Knowledge ?"

Harvard Business Review 2000 "Communities of practice : the organizational practice"

Harvard Business Review 2009 " Communities relations 2.0"

J. Tidd & J. Bessant, 2009, Managing innovation : integrating technological, market and organizational change, Wiley & Sons

Birkinshaw J. And Gibson C. (2004) "Building Ambidexterity into Organization", California Management Review

Chesbrough H. W. & Garman A.R (2009), "How open innovation can help you cope in Leans times" Harvard Business Review, pp. 70-79

Birkinshaw J., Bessant J., Delbridge R. (2007) "Finding, Forming and Performing : creating networks for discontinuous innovation", California Management Review vol. 49 (3), pp. 67-84

Cohendet, P., Grandadam, D. and Simon, L. (2010), "The Anatomy of the Creative City", Industry & Innovation, Vol. 17 No. 1, pp. 91–111.

Langdon, P. (2002). The Coming of the Creative Class. Planning, 68(7), 10-13.

Rouleaux-Dugage, Martin (2008) Organisation 2.0 : Le Knowledge management nouvelle génération, Editions d'Organisation



# BUSINESS CASE 1

<b>Course Code</b>	P4MNT037
<b>Course Title</b>	Business Case 1
<b>Language of Instruction</b>	English
<b>Level</b>	Postgraduate
<b>Track</b>	PSB PGE M1
<b>Semester</b>	Spring Semester
<b>Number of ECTS</b>	6
<b>Schedule</b>	9 sessions of 3 hours + oral final test
<b>Campus</b>	Campus Cluster Paris Innovation
<b>Timetable &amp; Room</b>	Timetable & Room will be available on your extranet. PSB expects students enrolling in a course to have the capacity and commitment to attend class. Students should be prepared to commit approximately 10 hours per week for each course throughout the semester. These 10 hours include class attendance, reading and revision, and the preparation of items for assessment.

## Course Description:

The course develops over the two years of the master program: the 1st year is dedicated to the analysis of influence diagrams and the characterization of service / demand and operation models; the second year focuses on calculations of funding modalities and of the interactions between capital expenditures, service and operation models.

## Course Objectives & Expected Learning Outcomes:

- Design calculated business models supporting decision making processes in strategy making,
- Evaluate investment opportunities
- Estimate the associated returns.

## Learning resources:

MARSH, Clive, 2013, Business and Financial models, London, UK + Philadelphia PA, USA: Kogan Page Ltd  
TENNENT, John, & FRIEND, Graham, 2005, Guide to business modelling, The Economist Newspaper Ltd (2nd edition)  
Business model for dummies  
California Management Review  
Journal of Management  
Harvard Business Review  
www.LUMINA.com, producer of the Analytica Software





# MANAGEMENT 1

<b>Course Code</b>	P4MNT087
<b>Course Title</b>	Management 1 : Project Management 1 + Conseil en Management Stratégique
<b>Language of Instruction</b>	English and French
<b>Level</b>	Postgraduate
<b>Track</b>	PSB PGE M1
<b>Semester</b>	Spring Semester
<b>Number of ECTS</b>	6
<b>Schedule</b>	27 hours of lecture + 1 midterm quiz + collaborative group work + final quiz + final group work
<b>Campus</b>	Campus Cluster Paris Innovation
<b>Timetable &amp; Room</b>	Timetable & Room will be available on your extranet. PSB expects students enrolling in a course to have the capacity and commitment to attend class. Students should be prepared to commit approximately 10 hours per week for each course throughout the semester. These 10 hours include class attendance, reading and revision, and the preparation of items for assessment.

## Course Description:

### CONSEIL EN MANAGEMENT STRATEGIQUE

Ce cours traite de l'environnement et de l'exercice du métier de conseil en stratégie. Il a pour objectifs de fournir aux étudiants tant un bagage culturel du secteur (histoire, marché, ...) qu'une palette de connaissances et de méthodologies indispensables à l'exercice du métier de consultant en stratégie. Il est basé sur 4 modules : 1) Introduction au conseil en management ; 2) Analyse stratégique ; 3) Business model ; 4) Stratégie d'innovation. Des études de cas spécifiques sont attachés à chaque module.

### PROJECT MANAGEMENT

Project Management examines the organization, planning, and controlling of projects and provides practical knowledge on managing project scope, schedule and resources. Topics include understanding project life cycle, work breakdown structure and Gantt charts, network diagrams, scheduling techniques, and resource allocation decisions. Concepts are applied through team projects applying PMI PMBOK methodology.

## Course Objectives & Expected Learning Outcomes:

### CONSEIL EN MANAGEMENT STRATEGIQUE

Acquérir une culture générale du secteur et du métier de conseil en stratégie

Maîtriser les concepts, outils et méthodologies couramment utilisés dans le métier de conseil en stratégie

Développer une logique de raisonnement du consultant en stratégie : business sense, problem solving, facts / findings / so what

### PROJECT MANAGEMENT

Concepts are applied through team projects applying PMI PMBOK methodology.

At the end of this course, students are able to manage stakeholders, build a project management plan, build a team and measure project progress.



## Learning resources:

Management de projet **Fondamentaux, méthodes, outils** Jean-Claude Corbel  
Guide Du Corpus Des Connaissances En Management De Projet: Guide Pmbok 30 septembre 2017 de Project Management Institute  
Management stratégique - 10e édition Broché – 8 juillet 2016 de Jean-Pierre Helfer (Auteur), Michel Kalika (Auteur), Jacques Orsoni (Auteur)  
Pro en Stratégie : 58 outils - 10 plans d'action, éd. Vuibert, 2 octobre 2018, Benjamin Gautier  
<https://www.cairn.info/revue-informations-sociales-2011-5-page-72.htm>



# **BBA BT**

## **FIRST YEAR**



# MACROECONOMIE

<b>Course Code</b>	B1ECO16
<b>Course Title</b>	Macroéconomie
<b>Language of Instruction</b>	French
<b>Level</b>	Undergraduate
<b>Track</b>	PSB PGE B1
<b>Semester</b>	Spring Semester
<b>Number of ECTS</b>	6
<b>Schedule</b>	9 sessions of 3 hours each, and a 1.5-hour midterm and a 2-hour final exam
<b>Campus</b>	Campus Cluster Paris Innovation
<b>Timetable &amp; Room</b>	Timetable & Room will be available on your extranet. PSB expects students enrolling in a course to have the capacity and commitment to attend class. Students should be prepared to commit approximately 10 hours per week for each course throughout the semester. These 10 hours include class attendance, reading and revision, and the preparation of items for assessment.

## Course Description:

This course proposes an introduction to macroeconomics. It studies the role of investment, consumption, government expenditures, imports and exports and develops the different economic policies of the French Government in order to improve the growth domestic product (GDP). We will focus on the monetary policy, fiscal policy, industrial policy and labor market (especially in France and in Europe).

## Course Objectives & Expected Learning Outcomes:

- Discuss the relationships between the different aggregates and the business cycles
- Apply macroeconomics concepts
- Explain the monetary and financial environment
- Restate the key debates concerning the economic policies and economic news

## Learning resources:

Kulemann S., (2016), Principes fondamentaux de l'économie générale, ed. Le Génie (available on Cyberlibris)

Delaplace, M. (2009), Monnaie et financement de l'économie, Dunod (available on cyberlibris)

Bernasconi M. et al. (2000), Les start-up high tech, Création et développement des entreprises technologiques, Dunod, Paris.

Maurya A. (2010, Running Lean. 2nd Edition

Finance d'entreprise Vernmmen Edition 2019

« Management stratégique » Helfer-Kalika-Orsoni (Vuibert 2017)

"Le tableau de bord prospectif" Kaplan et Norton- Ed. Eyrolles

"L'alignement stratégique" Norton & Kaplan

"Balanced Scorecard" Norton & Kaplan



# ENVIRONNEMENT JURIDIQUE

<b>Course Code</b>	B1LTX009
<b>Course Title</b>	Environnement juridique
<b>Language of Instruction</b>	French
<b>Level</b>	Undergraduate
<b>Track</b>	PSB PGE B1
<b>Semester</b>	Spring Semester
<b>Number of ECTS</b>	6
<b>Schedule</b>	9 sessions of 3 hours each, and a 1.5-hour midterm and a 2-hour final exam
<b>Campus</b>	Campus Cluster Paris Innovation
<b>Timetable &amp; Room</b>	Timetable & Room will be available on your extranet. PSB expects students enrolling in a course to have the capacity and commitment to attend class. Students should be prepared to commit approximately 10 hours per week for each course throughout the semester. These 10 hours include class attendance, reading and revision, and the preparation of items for assessment.

## Course Description:

Ce cours comporte une introduction au Droit au travers de la présentation des sources du droit, de l'organisation judiciaire, de la preuve en droit. Il traite également le droit des contrats, à travers la classification, les conditions de formation, l'exécution et l'inexécution des contrats. Il présente le droit en tant qu'ensemble de règles organisées. Il traite également du Droit commercial qui aborde les notions d'actes de commerce, de commerçant et de fonds de commerce.

## Course Objectives & Expected Learning Outcomes:

- Étudier les principes fondateurs de notre droit et permettre l'identification des particularités de notre système juridique national ;
  - Identifier les données essentielles d'un énoncé, les interpréter, les qualifier juridiquement et formuler une réponse structurée et adéquate ;
  - Illustrer le cours relatif à l'organisation judiciaire grâce à un compte-rendu d'audience qui lui permettra d'appliquer et de confronter ses connaissances théoriques à la pratique juridictionnelle ;
- Droit commercial :
- Mémoriser les connaissances essentielles de cette partie commerciale ;
  - Énumérer les règles théoriques acquises ;
  - Qualifier juridiquement les faits d'un énoncé en ordonnant ses idées, construire un raisonnement juridique adapté, à partir de données juridiques préalablement sélectionnées et analysées.

## Learning resources:

J. FLOUR et J.-L. AUBERT, « Droit civil, Les obligations, 1. L'acte juridique, Collection U ; Armand Colin

G. DECOQCQ, A. BALLOT-LENA, « Droit commercial », Edition Dalloz

S. PIEDELIEVRE, « Actes de commerce, commerçants, fonds de commerce », Edition Dalloz  
Collectifs d'auteurs " Droit de l'entreprise", Editions Wolters Kluwer



# ENVIRONNEMENT JURIDIQUE

<b>Course Code</b>	B1LTX009
<b>Course Title</b>	Environnement juridique
<b>Language of Instruction</b>	French
<b>Level</b>	Undergraduate
<b>Track</b>	PSB PGE B1
<b>Semester</b>	Spring Semester
<b>Number of ECTS</b>	6
<b>Schedule</b>	9 sessions of 3 hours each, and a 1.5-hour midterm and a 2-hour final exam
<b>Campus</b>	Campus Cluster Paris Innovation
<b>Timetable &amp; Room</b>	Timetable & Room will be available on your extranet. PSB expects students enrolling in a course to have the capacity and commitment to attend class. Students should be prepared to commit approximately 10 hours per week for each course throughout the semester. These 10 hours include class attendance, reading and revision, and the preparation of items for assessment.

## Course Description:

Ce cours comporte une introduction au Droit au travers de la présentation des sources du droit, de l'organisation judiciaire, de la preuve en droit. Il traite également le droit des contrats, à travers la classification, les conditions de formation, l'exécution et l'inexécution des contrats. Il présente le droit en tant qu'ensemble de règles organisées. Il traite également du Droit commercial qui aborde les notions d'actes de commerce, de commerçant et de fonds de commerce.

## Course Objectives & Expected Learning Outcomes:

- Étudier les principes fondateurs de notre droit et permettre l'identification des particularités de notre système juridique national ;
  - Identifier les données essentielles d'un énoncé, les interpréter, les qualifier juridiquement et formuler une réponse structurée et adéquate ;
  - Illustrer le cours relatif à l'organisation judiciaire grâce à un compte-rendu d'audience qui lui permettra d'appliquer et de confronter ses connaissances théoriques à la pratique juridictionnelle ;
- Droit commercial :
- Mémoriser les connaissances essentielles de cette partie commerciale ;
  - Énumérer les règles théoriques acquises ;
  - Qualifier juridiquement les faits d'un énoncé en ordonnant ses idées, construire un raisonnement juridique adapté, à partir de données juridiques préalablement sélectionnées et analysées.

## Learning resources:

J. FLOUR et J.-L. AUBERT, « Droit civil, Les obligations, 1. L'acte juridique, Collection U ; Armand Colin

G. DECOQCQ, A. BALLOT-LENA, « Droit commercial », Edition Dalloz

S. PIEDELIEVRE, « Actes de commerce, commerçants, fonds de commerce », Edition Dalloz  
Collectifs d'auteurs " Droit de l'entreprise", Editions Wolters Kluwer



# MARKETING OPERATIONNEL

<b>Course Code</b>	B1MKG110
<b>Course Title</b>	Marketing Opérationnel
<b>Language of Instruction</b>	French
<b>Level</b>	Undergraduate
<b>Track</b>	PSB PGE B1
<b>Semester</b>	Spring Semester
<b>Number of ECTS</b>	6
<b>Schedule</b>	8 sessions of 1.5 hours each and a 2-hour final exam
<b>Campus</b>	Campus Cluster Paris Innovation
<b>Timetable &amp; Room</b>	Timetable & Room will be available on your extranet. PSB expects students enrolling in a course to have the capacity and commitment to attend class. Students should be prepared to commit approximately 10 hours per week for each course throughout the semester. These 10 hours include class attendance, reading and revision, and the preparation of items for assessment.

## Course Description:

Le cours de marketing opérationnel est construit autour des quatre éléments du marketing mix (Produit, prix, distribution, communication). Il désigne l'ensemble des techniques marketing mises en oeuvre sur le court/moyen terme. La pédagogie se base sur des exercices, des ateliers, des présentations orales en vue de faire passer de la théorie à la pratique. Ce cours intervient à la suite du cours de marketing fondamental du 1er semestre. A l'issue de ces deux semestres, les étudiants se seront approprié l'ensemble de la démarche marketing telle qu'elle s'applique au sein des organisations. Ils auront l'occasion d'approfondir leur connaissance sur cette démarche marketing en seconde année.

L'objectif de ce cours est d'aborder le marketing opérationnel au travers des 4P (Marketing Mix: Produit, Prix, Distribution et Communication). Dans le cadre d'une gestion de projet, les étudiants mettront en pratique les concepts appréhendés dès le premier semestre pour aboutir à une proposition concrète et cohérente avec la stratégie de l'entreprise.

## Course Objectives & Expected Learning Outcomes:

- Définir les éléments du Marketing Mix et leurs caractéristiques
- Transformer un positionnement en une stratégie de Marketing Opérationnel
- Appliquer la démarche marketing en développant un produit original et le lui donner corps au travers d'une stratégie prix, distribution et communication adaptée

## Learning resources:

Jacques Lendrevie, Julien Levy, (2014), Mercator. 11ème édition, Dunod.  
Sébastien Soulez, Saïd Halla et Thierry Hember, (2014), Exercices avec corrigés détaillés. 4ème édition, Gualino.  
Alain Kruger et al. (2015), Le Mini-Manuel de Marketing. 2ème édition, Dunod.  
Sebastien Soulez (2018), Le Marketing. 8ème édition, Gualiano.



# CULTURE ENTREPRENEURIALE

<b>Course Code</b>	B1MNT050
<b>Course Title</b>	Culture Entrepreneuriale
<b>Language of Instruction</b>	French
<b>Level</b>	Undergraduate
<b>Track</b>	PSB PGE B1
<b>Semester</b>	Spring Semester
<b>Number of ECTS</b>	6
<b>Schedule</b>	9 sessions of 3 hours each, a 1.5-hour midterm and a 2-hour final exam
<b>Campus</b>	Campus Cluster Paris Innovation
<b>Timetable &amp; Room</b>	Timetable & Room will be available on your extranet. PSB expects students enrolling in a course to have the capacity and commitment to attend class. Students should be prepared to commit approximately 10 hours per week for each course throughout the semester. These 10 hours include class attendance, reading and revision, and the preparation of items for assessment.

## Course Description:

Le cours est construit autour des différents exposés choisis par les groupes d'étudiants :

- Entrepreneuriat féminin
- Le parcours de financement de la start-up
- Le dico de la start-up
- Le crowdfunding
- Les espaces de co-working et les Tiers-lieux
- L'entrepreneuriat jeunesse
- Les incubateurs, accélérateurs et pépinières

## Course Objectives & Expected Learning Outcomes:

Ce module permet aux étudiants de Première Année de découvrir le monde de l'entrepreneuriat et de se familiariser à l'esprit entrepreneurial. Univers entrepreneurial très souvent méconnu sur lequel les étudiants portent un regard faussé et parfois fantasmé. L'idée directrice de ce module est de permettre aux étudiants de se forger une culture entrepreneuriale en allant à la rencontre de l'écosystème et de ses acteurs.

## Learning resources:

Gelderman, C.J, and Van Weele, A.J. (2002), "Strategic Direction through purchasing portfolio management: A case study", *Journal of Supply Chain*, Vol. 38 No.2, pp. 30-37.

Kraljic, P., (1983). "Purchasing must become supply management", *Harvard Business Review*, 61, 109-117.

Monczka, R., Handfield, R., Giunipero, L.C., Patterson, J.L. & Waters, D. (2010), *Purchasing and supply chain management*. 4th edition. Hampshire, UK: Cengage.





# **BBA BT**

## **SECOND YEAR**



# TECHNIQUES DE VENTE ET STRATEGIES COMMERCIALES

<b>Course Code</b>	B2MKG076
<b>Course Title</b>	Techniques de vente & Stratégies commerciales
<b>Language of Instruction</b>	French
<b>Level</b>	Undergraduate
<b>Track</b>	PSB PGE B2
<b>Semester</b>	Spring Semester
<b>Number of ECTS</b>	6
<b>Schedule</b>	9 sessions of 3 hours each, a 1.5-hour midterm and a 2-hour final exam
<b>Campus</b>	Campus Cluster Paris Innovation
<b>Timetable &amp; Room</b>	Timetable & Room will be available on your extranet. PSB expects students enrolling in a course to have the capacity and commitment to attend class. Students should be prepared to commit approximately 10 hours per week for each course throughout the semester. These 10 hours include class attendance, reading and revision, and the preparation of items for assessment.

## Course Description:

La matière "Technique de vente" aborde le contact avec le client et les différentes phases de la Négociation, de la préparation de l'entretien et l'argumentation à la proposition de solutions adaptées aux besoins spécifiques. Ce cours s'appuie sur des ateliers de travail en groupe afin d'appliquer les éléments théoriques vus en classe.

## Course Objectives & Expected Learning Outcomes:

- Identifier les principales techniques de négociation
- Interpréter les motivations de son client
- Appliquer l'ensemble de ces méthodes dans le cadre d'une négociation commerciale

## Learning resources:

CASTIER, Fabrice, Techniques de vente 2017-2018 : Les points clés sur toutes les étapes d'une vente, du premier contact à la signature du contrat 2<sup>e</sup> édition, GUALINO, 2017.

DAVID, Patrick, La négociation commerciale en pratique. Des méthodes, des conseils, ORGANISATION EDS, 2015.

GRESY Jean-Edouard, Gérer les ingérables. L'art et la science de la négociation au service de relations durables, 2<sup>e</sup> édition, ESF, 2018.

LENDREVIE, Jacques & LEVY, Julien, Mercator 12<sup>e</sup> édition, DUNOD, 2017.

SUN TZU, L'art de la Guerre, FLAMMARION, 2017.

VIAU, Julien & SASSI, Hela & PUJET, Hubert, La négociation commerciale. Comprendre et maîtriser les techniques de vente et de négociation, DUNOD, 2015. CORCOS, Marc & MERCIER, Stéphane, Les techniques de vente ... qui font vendre 6<sup>e</sup> Ed, DUNOD, 2016.



# INTRODUCTION AU COMPORTEMENT ORGANISATIONNEL

<b>Course Code</b>	B2MNT207
<b>Course Title</b>	Introduction au Comportement organisationnel
<b>Language of Instruction</b>	French
<b>Level</b>	Undergraduate
<b>Track</b>	PSB PGE B2
<b>Semester</b>	Spring Semester
<b>Number of ECTS</b>	6
<b>Schedule</b>	9 sessions of 3 hours each, a 1.5-hour midterm and a 2-hour final exam
<b>Campus</b>	Campus Cluster Paris Innovation
<b>Timetable &amp; Room</b>	Timetable & Room will be available on your extranet. PSB expects students enrolling in a course to have the capacity and commitment to attend class. Students should be prepared to commit approximately 10 hours per week for each course throughout the semester. These 10 hours include class attendance, reading and revision, and the preparation of items for assessment.

## Course Description:

Le cours est associé à :

- > des études de cas pour la partie mise en application du cours et débats.
- > des présentations en groupe sur des problématiques liées aux organisations (mise en discussion, débat sur les implications, aller plus loin : vision globale).

## Course Objectives & Expected Learning Outcomes:

- Caractériser les mécanismes de fonctionnement des organisations et les facteurs d'influence du comportement organisationnel.
- Différencier les différentes approches de management (théories des organisations et comportement organisationnel).
- Analyser de manière critique les organisations, leurs évolutions et le rôle de l'individu.

## Learning resources:

Gelderman, C.J, and Van Weele, A.J. (2002), "Strategic Direction through purchasing portfolio management: A case study", Journal of Supply Chain, Vol. 38 No.2, pp. 30-37.

Kraljic, P., (1983). "Purchasing must become supply management", Harvard Business Review, 61, 109-117..

Robbins, De Cenzo, Coulter, Né (2017). Management, l'essentiel des concepts et pratiques (10th Edition). Pearson

Robbins et Judge (2014). Comportements organisationnel (16th Edition). Pearson.



# ANALYSE FINANCIERE

<b>Course Code</b>	B2FIN051
<b>Course Title</b>	Analyse Financière
<b>Language of Instruction</b>	French
<b>Level</b>	Undergraduate
<b>Track</b>	PSB PGE B2
<b>Semester</b>	Spring Semester
<b>Number of ECTS</b>	6
<b>Schedule</b>	8 sessions of 3 hours each, a 1-hour midterm and a 2-hour final exam
<b>Campus</b>	Campus Cluster Paris Innovation
<b>Timetable &amp; Room</b>	Timetable & Room will be available on your extranet. PSB expects students enrolling in a course to have the capacity and commitment to attend class. Students should be prepared to commit approximately 10 hours per week for each course throughout the semester. These 10 hours include class attendance, reading and revision, and the preparation of items for assessment.

## Course Description:

Principes et objectifs de l'analyse financière

Les 3 piliers de la finance

Calcul et interprétation des SIG, de la CAF

Maîtrise du risque de faillite par l'analyse dynamique (compte de résultat)

Maîtrise du risque de faillite via le bilan fonctionnel (grands équilibres et principaux ratios)

En fil rouge, les étudiants devront réaliser une analyse stratégique et financière d'une entreprise cotée pour appliquer les principes étudiés en cours. Le rapport devra être remis lors de la dernière séance.

## Course Objectives & Expected Learning Outcomes:

- Comprendre les objectifs d'une analyse financière
- Exposer les principes fondamentaux du diagnostic stratégique et financier.
- Interpréter les comptes sociaux d'une entreprise
- Construire une analyse financière détaillée et argumentée permettant d'orienter les décisions d'investissement et de financement notamment.
- Maîtriser l'acquisition de données

## Learning resources:

Finance d'entreprise - 19e éd, Editions Dalloz – P.Vernimmen et P.Quiry Introduction à la finance d'entreprise Maurel & Sentis Edition Pearson

Articles tirés de l'actualité pour mettre en perspective les principes vus en cours (Les Echos...)



# VEILLE SECTORIELLE

<b>Course Code</b>	B2MKG077
<b>Course Title</b>	Veille sectorielle
<b>Language of Instruction</b>	French
<b>Level</b>	Undergraduate
<b>Track</b>	PSB PGE B2
<b>Semester</b>	Spring Semester
<b>Number of ECTS</b>	6
<b>Schedule</b>	9 sessions of 3 hours each, a 1-hour midterm and a 2-hour final exam
<b>Campus</b>	Campus Cluster Paris Innovation
<b>Timetable &amp; Room</b>	Timetable & Room will be available on your extranet. PSB expects students enrolling in a course to have the capacity and commitment to attend class. Students should be prepared to commit approximately 10 hours per week for each course throughout the semester. These 10 hours include class attendance, reading and revision, and the preparation of items for assessment.

## Course Description:

A partir d'un sujet choisi, les étudiants devront effectuer un certain nombre de recherches afin qu'il en maîtrise les principaux enjeux.

Le contenu du module portera autant sur la méthodologie utilisée que sur le contenu d'informations produit : savoir élaborer une stratégie globale de recherche d'informations, planifier un séquençage précis des recherches en fonctions des restitutions attendues (livrables), identifier une information dans un article (contenu, source, rédacteur, expert), savoir rebondir face à une information collectée, savoir définir le champ lexical du sujet retenu, être en mesure de ne prendre aucun parti pris – attention au biais de confirmation, être capable de surmonter une difficulté face à un obstacle rencontré, collecter des informations, synthétiser / hiérarchiser ces informations, être capable de remettre en question l'information récoltée (critique / limite de la source), restituer ces informations dans un livrable final dans des contraintes définies ci-après, restituer ces informations lors de la soutenance finale

## Course Objectives & Expected Learning Outcomes:

- Définir la nature de la veille qu'il doit mettre en place
- Utiliser les outils adéquats pour recueillir de l'information pour les synthétiser
- Appliquer les outils à l'entreprise qui lui a confié cette mission.

La veille est "la surveillance globale et intelligente de l'environnement de l'entreprise à l'affût d'informations factuelles porteuses d'avenir" (Ribault, 1992). Dans le cadre du cours de « veille sectoriel », l'étudiant sera confronté au spectre que recouvre la veille. Afin d'en appréhender la globalité, des outils et méthodes lui seront prodigués afin qu'il puisse mettre en oeuvre une stratégie efficace.

## Learning resources:

Hermet, L. (2010), Maîtriser et pratiquer... Veille stratégique et intelligence économique, AFNOR, La Plaine Saint Denis  
Philippe Cahen, Signaux Faibles, mode d'emploi, éditions Eyrolles, 2010



Philippe Cahen, Les secrets de la prospective par les signaux faibles. Analyse de 10 ans de (la Lettre des) signaux faibles, édition Kawa 2013

Remise d'un guide méthodologique de veille sectorielle

Gelderman, C.J, and Van Weele, A.J. (2002), "Strategic Direction through purchasing portfolio management: A case study", Journal of Supply Chain, Vol. 38 No.2, pp. 30-37.

Kraljic, P., (1983). "Purchasing must become supply management", Harvard Business Review, 61, 109-117.

<http://www.veille.ma/IMG/pdf/veilles-processus-methodologie.pdf>.

[https://fr.wikipedia.org/wiki/Veille\\_en\\_entreprise](https://fr.wikipedia.org/wiki/Veille_en_entreprise)

<https://www.myjobglasses.com/>

Agrégateurs de flux

<https://www.commentcamarche.net/faq/36287-10-agregateurs-de-contenus-pour-remplacer-google-reader>

Ressources

Factiva

PRISME (BNF)