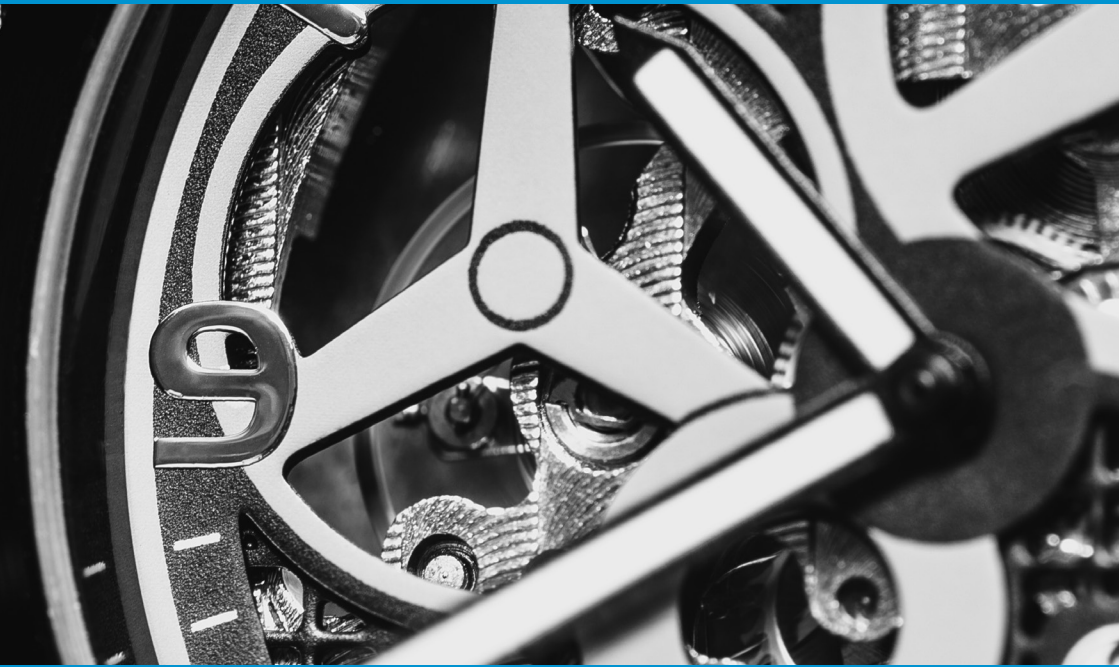


CAS Certificate of Advanced Studies
Marketing horloger



Une formation en marketing horloger innovante et sur mesure

L'industrie horlogère subit de nombreuses mutations dans un contexte de mondialisation et de concurrence accrue. Dans tous les segments, les marques et leurs fournisseurs doivent se battre pour identifier les attentes de leurs clients et partenaires afin de réaliser des produits de haute qualité, innovants et beaux.

Dans ce contexte, il est indispensable de pouvoir développer ses compétences en marketing, pour pouvoir produire et vendre ce que les distributeurs, clients, utilisateurs et collectionneurs attendent.

Développer un centre de compétences de haut niveau dans le monde horloger est le but de l'Institut du marketing horloger (IMH) de la Haute école de gestion Arc, depuis 2010. Le Certificate of Advanced Studies en Marketing horloger (CAS MH) fournit à ses participant-e-s les concepts de marketing stratégique et opérationnel destinés à renforcer leur approche du marketing horloger.

La justification d'une telle formation s'inspire des besoins actuels des acteurs de la chaîne de valeur horlogère dans un environnement plus complexe, où il est nécessaire de se différencier pour réussir. Elle se base sur l'expérience qu'ont ses concepteurs, la Haute école de gestion Arc et l'Association des Journées de marketing horloger (AJM), ainsi que leurs réseaux professionnels.

Cette formation est mise en place dans le cadre de l'Institut du marketing horloger de la Haute école de gestion Arc, dont les partenaires constitutifs sont la Convention patronale de l'industrie horlogère suisse CP, la Fédération de l'industrie horlogère suisse FH et l'Association des Journées internationales du marketing horloger.

Des objectifs pratiques et valorisants

Cette formation est construite sur la base des fondamentaux en matière de marketing horloger, ainsi que sur les pratiques professionnelles les plus récentes en la matière. Elle se veut progressive, partant de l'arrière-plan de l'environnement et des valeurs qui ont fait la réputation de l'horlogerie, et débouchant sur l'étude détaillée des «9P» de l'horlogerie. Elle met également en évidence les liens entre chaque cours.

Le travail de fin d'études permet d'approfondir concrètement un sujet proche de l'environnement professionnel de chaque participant.

Cette formation a pour ambition, à travers la théorie, les bonnes pratiques et une pédagogie interactive, de :

- faire connaître aux participant-e-s les fondamentaux du marketing horloger et leur permettre d'en mesurer les contours, objectifs, enjeux et spécificités;
- faire bénéficier les participant-e-s des meilleures pratiques suisses et étrangères, de leur permettre de les comprendre, les évaluer et les appliquer dans leur environnement professionnel;
- leur faire découvrir et maîtriser les concepts et outils appropriés et efficaces du marketing horloger.

Un public cible de professionnels pour des échanges pointus

La formation se veut pratique, avec un solide fond conceptuel. Elle s'adresse à tous les acteurs de l'industrie horlogère actifs dans une position commerciale chez un fournisseur, une marque ou un distributeur, en particulier: brand managers, product managers, sales managers, responsables de communication et d'événements, responsables de développement de produits, service après-vente.

Elle s'adresse également aux partenaires clés des entreprises horlogères, notamment les agences de communication et d'événementiel ainsi que les conseillers d'entreprises.

Conditions d'admission

Le prérequis à l'admission est un diplôme de niveau tertiaire (école supérieure, haute école spécialisée ou université) et une activité professionnelle dans le secteur horloger. Les personnes bénéficiant d'une qualification équivalente ou d'une recommandation de leur entreprise peuvent être admises sur entretien complété d'un dossier professionnel.

Une progression sur 4 thèmes

La formation CAS MH comporte 150 heures de cours présentielles réparties autour de thèmes complémentaires, d'une durée totale de 6 mois environ. Le cursus se termine par un travail de fin d'études élaboré sur la base d'une problématique gestionnelle tirée de l'environnement professionnel des participant-e-s. Ce mémoire de fin d'études est défendu devant un jury.

Thèmes principaux des cours:

- Le monde de l'horlogerie, comprenant notamment des cours sur la culture horlogère et une approche macroéconomique;
- Vision d'entreprise: positionnement et brand management, comprenant notamment des cours sur la gestion des marques et des produits, le design, la chaîne de valeur, le lancement de nouveaux produits et la stratégie digitale;
- Le comportement des clients, comprenant notamment les mégatrends et les modes, les prescripteurs horlogers, la segmentation et l'analyse des valeurs des clients;
- Les «9P» de l'horlogerie, comprenant notamment le packaging, le pricing et les marges, la distribution, les ambassadeurs et les réseaux, la création publicitaire, le point de vente et le SAV.

L'approche pédagogique de la formation est variée: elle fait appel à des études de cas, des exercices pratiques, des apports conceptuels et travaux permettant de répondre aux problématiques concrètes des participant-e-s.

Pour les participant-e-s ayant réussi les examens de tous les cours et la soutenance du travail de fin d'études, la formation débouche sur un «Certificate of Advanced Studies HES-SO en Marketing horloger» reconnu par la Confédération, qui équivaut à 15 crédits ECTS (European Credit Transfer System).

Il est possible de suivre un ou plusieurs cours séparément pour lesquels une attestation sera délivrée.

Déroulement et lieu

La formation débute en mai, selon un calendrier disponible en ligne sur www.imh-arc.ch (menu *formation certifiante*) dès le début de l'année civile.

Les cours ont lieu en principe le jeudi soir, le vendredi et certains samedis dans les locaux de la HEG Arc, Espace de l'Europe 21, à Neuchâtel.

Coût

Le coût de la formation complète est de CHF 6'900.- pour les 7 cours et le travail de fin d'études. Le coût par cours séparé se trouve dans le tableau ci-dessous.

Cours	Prix	CAS
La culture horlogère	CHF 1'250.-	CHF 6'900.-
Manage Strategy	CHF 1'250.-	
Manage Brands	CHF 1'000.-	
Manage Products	CHF 1'500.-	
Manage Communications	CHF 1'750.-	
Manage Customers	CHF 1'250.-	
Manage Distribution	CHF 1'500.-	

Organisation et inscription

Les cours sont assurés par des professeur-e-s et chargé-e-s de cours de différentes Hautes Ecoles et par des praticien-ne-s dans leur domaine d'expertise du monde de l'horlogerie.

La formation est proposée conjointement par la Haute école de gestion Arc et l'Association des Journées de marketing (AJM). Les directeurs de cours sont: Dr. François Courvoisier, doyen de l'IMH, professeur HES et M. Kalust Zorik, fondateur et past-président de l'AJM.

Les inscriptions se font en ligne sur www.imh-arc.ch (menu *formation certifiante*).

Administration

Mme Sandrine Schaeren Romano
HEG - Haute école de gestion Arc
Espace de l'Europe 21
CH-2000 Neuchâtel
Tél.: +41 32 930 20 38
cas.mh@he-arc.ch



HEG - Haute école de gestion Arc
Espace de l'Europe 21
CH - 2000 Neuchâtel

Tél.: +41 32 930 20 20
Fax: +41 32 930 20 21

gestion@he-arc.ch
www.heg-arc.ch

Impressum

Textes: François Courvoisier

Illustrations: Dreamstime

© Copyright Haute école de gestion Arc - 2018