

Descriptif de module

Domaine : Economie et Services
Filière : Economie d'entreprise, à plein temps et en emploi et/ou
Droit économique, à plein temps et à temps partiel
Orientation : Management

1. Intitulé de module Option secondaire 2025-2026

Code :

Type de formation :

☒ Bachelor ☐ Master ☐ MAS ☐ DAS ☐ CAS ☐ Autres :

Niveau :

- ☐ Module de base
☐ Module d'approfondissement
☐ Module avancé
☒ Module spécialisé
☐ Autres

Caractéristique pour filière Economie d'entreprise :

☒ Module dont l'échec peut entraîner l'exclusion définitive de la filière selon le règlement de filière Bachelor of Science en Economie d'entreprise

Caractéristique pour filière Droit économique :

☒ Module dont l'échec peut entraîner l'exclusion définitive de la filière selon le règlement de filière Bachelor of Science en Droit économique

Type :

- ☒ Module principal
☐ Module lié au module principal
☐ Module facultatif ou complémentaire
☐ Autres :

Organisation temporelle :

- ☒ Module sur 1 semestre
☐ Module sur 2 semestres
☒ Semestre d'automne
☐ Semestre de printemps
☐ Autres :

2. Organisation Crédits ECTS : 5

Langue principale d'enseignement :

- ☒ Français ☐ Italien
☐ Allemand ☐ Anglais
☐ Autres :

3. Prérequis

☒ Economie d'entreprise :

- PT : avoir validé les modules des semestres 1 et 2 des études à plein temps et avoir suivi les modules des semestres 3 et 4 des études à plein temps
- EE : avoir validé les modules des semestres 1 à 4 des études en emploi et avoir suivi les modules des semestres 5 et 6 des études en emploi

☒ Droit économique :

- PT : avoir validé les modules des semestres 1 et 2 des études à plein temps et avoir suivi les modules des semestres 3 et 4 des études à plein temps
- TPart : avoir validé les modules des semestres 1 à 4 des études à temps partiel et avoir suivi les modules des semestres 5 et 6 des études à temps partiel

☐ Pas de prérequis

☐ Autres :

4. Compétences visées / Objectifs généraux des unités de cours

Les buts de ce cours sont de transmettre aux étudiants une compréhension des **techniques de négociation** de base ainsi qu'une familiarisation avec les **stratégies d'entreprise**, dont les stratégies de développement par acquisition. En outre, l'élève sera initié au domaine des fusions et acquisitions (M&A) mis en place entre les multinationales et les PME pour étendre leurs activités.

Pourquoi est-ce important de maîtriser les techniques de base en négociation?

- La négociation fait partie de la vie de tous les jours, indépendamment qu'il s'agisse de convaincre un ami de participer à un événement, d'acquérir un nouveau partenaire commercial, ou encore d'obtenir une augmentation de salaire auprès de son patron.

- Ce cours fournit aux étudiants les clefs pour appréhender la plupart des discussions commerciales ainsi que les outils et les techniques de base nécessaires à chaque négociation.

Pourquoi est-ce important de comprendre les stratégies d'expansion des entreprises commerciales?

- Au cours de sa vie professionnelle, l'élève sera probablement confronté à divers choix stratégiques pris par son entreprise et devra être capable de les comprendre et les analyser pour apporter de la valeur à son travail actuel et futur. Qui est concerné par les stratégies d'entreprise? Il s'agit de chaque employé d'une entreprise avec une importance toute particulière pour les fonctions à responsabilités (cadres) ou les employés qui souhaitent les occuper. Indépendamment de la taille de votre entreprise, comprendre les points clefs faisant le succès de votre organisation vous permettra de maîtriser l'environnement et d'avoir une vue holistique pour prendre des décisions adéquates.
- La grande majorité des accords mis en place dans le domaine professionnel comprennent de nombreuses clauses et ne peuvent pas être négociés oralement. Il est donc important de savoir comment s'y prendre pour réduire la complexité de certains accords et d'ainsi prendre des décisions adéquates. Ces techniques de négociation prévalent également dans la vie privée si vous souhaitez créer votre entreprise, investir dans l'immobilier, ou encore définir les bases d'un contrat quelconque et seront étudiés afin de lier la partie de négociation avec la partie de stratégies d'entreprises.

5. Contenu et formes des unités de cours

Partie 1 – Négociation

Introduction au cours + Négociation distributive
Stratégie pour étendre la tarte + Optimalité de Pareto
Négociation raisonnée
Implication des émotions + Préparation à la négociation
Dimension culturelle dans la négociation
Langage corporel en négociation
[Exercice pratique] Négociation salariale par deux (employé/employeur)

Partie 2 – Stratégies d'entreprise

Introduction aux stratégies d'expansion + Points stratégiques pour un investisseur (Pitch Deck)
Processus de transaction + l'introduction aux « Business Models / Revenue Models »
[Intervenant] « Business Cases » et valorisation d'une entreprise suisse sur le marché de l'énergie
[Exercice pratique] Présentation et analyse de l'acquisition de Monsanto par Bayer
[Exercice pratique] Préparation et négociation d'un contrat ou « Term Sheet »
Présentation par groupe d'un pitch deck sur une entreprise/start-up à choix
Les transactions dans l'Arc jurassien

Afin d'illustrer la théorie, le cours (parties 1+2) comprend plusieurs modules et exercices pratiques pour fournir une vision concrète de la négociation et des transactions commerciales à travers l'étude de cas réels.

6. Modalités d'évaluation et de validation

L'OS sera évaluée comme suit :

- **un cas d'étude en classe + travail écrit individuel** durant le semestre sur "la négociation salariale" comptera pour **55%** dans le calcul de la moyenne pour l'obtention de la note finale [taille: environ 2-3 pages, délai: 2 semaines]
- **une présentation par groupe** de 2-3 étudiants [15-20 min] durant le semestre sur un "pitch deck" ou une "transaction à choix" comptera pour **45%** dans le calcul de la moyenne pour l'obtention de la note finale

Le déroulement sera expliqué dans une directive séparée.

Disposition applicable aux travaux collectifs :

Tout comportement avéré préjudicant la bonne réussite d'un travail de groupe se verra sanctionné par l'exclusion de l'étudiant-e qui ne s'acquiesce pas de ses devoirs envers le groupe. Si le travail de groupe doit être évalué par une note collective, l'étudiant-e exclu-e se verra attribuer la note 1. Aucune disposition particulière n'est prévue pour les membres restants du groupe réduit, ni en termes d'allègement de la charge totale devant être réalisée, ni en termes d'assouplissement du barème.

Règle(s) de validation :

Cf. modalités d'évaluation et de validation, résultat arrondi au 1/10 de point.

Critères de réussite :

$N \geq 4.0$:	Module acquis
$3.5 \leq N < 4.0$ (Fx) :	Remédiation du module
$N < 3.5$:	Répétition du module

7. Modalités de remédiation et de répétition

- ☐ Remédiation possible pour les examens
- ☒ Remédiation possible pour le travail individuel ou de groupe de la manière suivante :
 - les conditions de remédiation sont notifiées par mail au groupe ou à la personne concernée
- ☐ Pas de remédiation pour
 - les travaux de semestre individuels ou de groupe
 - les contrôles continus
- ☐ Autre (précisez) : en cas d'examen de remédiation (indépendamment de la session durant laquelle la remédiation a lieu)
 - la note de chaque travail de semestre éventuel, individuel ou de groupe, sera reprise
 - la note de chaque contrôle continu éventuel sera reprise avec la même pondération pour le nouveau calcul de la note de l'unité de cours remédiée.
 - les points de bonus éventuels ne seront pas repris.

8. Remarques

Dans l'éventualité d'une visite d'entreprise ou autre activité extra muros (sous réserve à ce jour), les frais de déplacement sont à la charge des étudiants.

9. Bibliographie

La bibliographie du cours sera présentée à la fin de chaque cours.

10. Enseignants

Florian Saner enseigne la négociation et les stratégies d'entreprise à la HEG et est responsable de l'accélérateur DayOne Tech chez BaselArea pour d'encadrer le développement des start-ups médicales sur les cantons de Bâle-Ville, Bâle-Campagne et du Jura. Auparavant, il était l'un des trois Business Developer Corporate du groupe Straumann AG (STMN:SW), leader mondial actif dans l'industrie dentaire. Les responsabilités de l'enseignant s'étendaient de la négociation d'accords de collaboration et de distribution à la prise de participations dans des start-ups et entreprises du secteur médical. Il est par ailleurs membre du jury d'Innosuisse / Venturelab pour les start-ups médicales suisses qui participent au Business Creation Course, qui a pour but de les coacher dans la création de leur pitch deck pour se vendre auprès d'investisseurs potentiels.

Avant de prendre ses fonctions en Business Development auprès du groupe Straumann, Florian Saner a notamment effectué des mandats en Suisse et à l'étranger pour diverses organisations. Diplômé de HEC Lausanne et HSG St-Gall, il est également un Chartered Financial Analyst I et possède plusieurs certifications en négociation et stratégies durables de la London School of Economics et de la Harvard Business School.

Nom du responsable de module : Florian Saner

Descriptif validé le XX août 2025 par le Conseil de Direction HEG Arc