



Commerce international et pays émergents

MASTER



Le master Commerce international et pays émergents comprend des enseignements théoriques, méthodologiques et appliqués. Il s'appuie sur une activité de recherche et une expérience en milieu professionnel.

Il vise une insertion professionnelle immédiate. Cette formation intègre des compétences apportées par l'université et par les milieux économiques et sociaux.



Objectifs de la formation

• Principaux objectifs

Ce master en commerce international vise à former des cadres dans le domaine de l'import-export reconnus pour leurs compétences linguistiques et commerciales, secteur porteur en termes d'insertion professionnelle.

Il a pour objectif principal de spécialiser les étudiants sur les **marchés des pays émergents**, là où les marges de progression des entreprises françaises, ou autres, sont les plus importantes avec l'augmentation du pouvoir d'achat des classes moyennes, à savoir le **continent africain** au sens large (Maghreb, Moyen-Orient et Afrique subsaharienne), tout en abordant également les **marchés latino-américains** (Amérique du Sud et centrale) et les **marchés d'Asie et d'Eurasie** (Asie du Sud-Est, Russie et CEI, etc.). Nous mettrons en relation la demande sur ces différents marchés avec des produits définis dans des secteurs principaux tels que l'**agro-alimentaire**, la **santé**, l'**industrie** et l'**aménagement urbain**.

En outre, un accent sera porté sur les grandes **organisations internationales** telles que la Commission Européenne et l'ONU, afin que les futurs professionnels, en ayant connaissance du fonctionnement respectif de ces organisations, puissent les mettre au service de l'export en direction de ces différents marchés.

• Cette formation en commerce international est proposée en formation initiale mais aussi en alternance, avec un contrat de professionnalisation ou un contrat d'apprentissage.



Adossement au monde professionnel

Cette formation est le résultat d'une **collaboration étroite entre le monde de la formation et le monde professionnel** : elle permettra de concrétiser l'expression des besoins formulés par les entreprises en matière internationale, et comprendra pour chaque module, filière ou marché, des visites et témoignages de PME ainsi que des études de cas individuelles ou en groupe, voire des prestations d'études de marché pour des exportateurs aquitains, en partenariat avec la direction internationale de la Chambre de Commerce et d'Industrie.

Elle fournit une réponse opérationnelle aux défis posés par la mondialisation aussi bien au niveau des entreprises qui ont à gérer l'internationalisation de leurs marchés, que celui des étudiants qui ont à intégrer un marché du travail de plus en plus exigeant.

La durée de la formation, sur deux années, M1 et M2, correspond à la durée de formation d'un master avec insertion professionnelle à la suite.

Insertion professionnelle

Le Master à orientation professionnelle « Commerce international et pays émergents », est une formation proposée par le Département Langues Etrangères Appliquées. Elle débouche sur la délivrance d'un diplôme de niveau **Bac + 5** et s'inscrit dans la volonté de proposer une formation en commerce international qui **facilite une insertion professionnelle directe dès l'obtention du diplôme** à des postes de cadres tout en renforçant des partenariats avec les entreprises.

Connaissances, savoirs et compétences visés

Les compétences disciplinaires de ce parcours touchent à la fois :

- les **techniques du commerce international**,
- les différents **secteurs et produits liés aux marchés visés** (en **Afrique**, en **Amérique latine**, en **Asie**, en **Russie et CEI**),
- ainsi que les **langues étrangères** (si **l'anglais** niveau B2/C1 et la **maîtrise du français** sont des pré-requis en commerce internatio-

nal, la **maîtrise de deux langues étrangères supplémentaires** est fortement recommandée, avec un niveau B1/B2 minimum en LV2 autre que l'espagnol ou un niveau B2 / C1 minimum en espagnol LV2, et un niveau débutant ou renforcé pour la LV3).

- L'étudiant devra également avoir des **connaissances approfondies des cultures et des sociétés** propres aux pays étudiés.

Débouchés professionnels

Les diplômés accèdent de manière privilégiée à des postes de **commerciaux - export** et doivent être en mesure d'évoluer vers des **postes d'encadrement** au sein d'entreprises aux structures déjà plus développées : **chef de zone, responsable export, voire direction de structures délocalisées**.

Les entreprises concernées couvriront aussi bien le **secteur primaire agricole que le secteur industriel ou tertiaire**, y compris les entreprises intervenant comme intermédiaires commerciaux dans les échanges internationaux ou comme prestataires de service.

Suivant la **nomenclature INSEE**, il s'agit de postes de cadres administratifs et commerciaux d'entreprises : administration commerciale, fonction commerciale ; de cadres commerciaux des grandes entreprises (hors commerce de détail) ; de cadres commerciaux des petites et moyennes entreprises (hors commerce de détail). Cadres salariés chargés d'exercer une fonction commerciale dans une entreprise de moins de 500 salariés. Ils ont pour mission de définir des objectifs de vente, d'animer la force de vente, de contrôler la réalisation des objectifs et de pouvoir prendre part de manière directe, le cas échéant, aux opérations de vente elles-mêmes. Les débouchés du commerce international sont principalement des métiers tels que : acheteur ou négociateur international ; manager de l'import-export des biens et des services ; responsable de bureau d'achat ou de vente ; chef de produits ; responsable de zone export ; chef de projets internationaux ; manager de point de vente à l'international ; représentant d'institutions économiques étrangères en France ou françaises à l'étranger.



Deux années de formation

Les M1 et M2 de la formation se fondent sur quatre grands blocs de compétences et connaissances à acquérir :

1. **les techniques du commerce international ;**
2. **les secteurs ou filières ;**
3. **les marchés ;**
4. **les langues étrangères.**

1. Les techniques du commerce international (tels que le **marketing international**, le **web-marketing** et les **usages numériques**, le **droit des affaires** basé sur les contrats et paiements, les **techniques de vente**, la **gestion des risques à l'export**, la **logistique**, les **douanes**, etc.) sont indispensables pour vendre des produits de différents secteurs sur divers marchés.

2. Plusieurs secteurs principaux seront abordés pour que les étudiants acquièrent des **connaissances** et des **compétences** générales leur permettant par la suite d'aborder et de s'approprier plus facilement un produit particulier. Pour traiter les différents thèmes et problèmes liés à l'éthique du commerce international, une matière intitulée « Éthique et commerce » est proposée.

3. Cette matière, comme les matières concernant les grandes organisations internationales ainsi que les zones économiques et marchés communs, fait le lien entre les matières consacrées aux différents marchés des pays émergents (en Afrique, en Amérique latine, en Asie et en Russie et CEI) et celles qui sont consacrées aux différents produits et secteurs d'activités.

4. L'ensemble des enseignements proposés vise à permettre aux étudiants d'acquérir une bonne connaissance non seulement de **l'économie**, de **l'histoire** et de la **politique** des **différents pays** mais également une bonne maîtrise des **langues étrangères**, dont l'anglais, une LV2 et une LV3 ou une LV2 renforcée. Toutes ces **connaissances de civilisation**, de **culture** et ces **compétences linguistiques** sont nécessaires aux futurs professionnels pour aborder et prospecter les marchés des pays en question.

Il s'agit de permettre aux étudiants de connaître les fonctionnements, les services spécifiques et les opportunités de marchés offerts par les institutions françaises et internationales ainsi que les principaux projets d'intégration économique dans les zones traitées en matière de commerce international.

L'étudiant, futur professionnel dans l'import-export, acquerra les moyens de commercer avec des pays africains, latino-américains, asiatiques ou autre (Russie ou pays de la CEI) en sachant passer, si besoin est, par les grandes organisations.

• Le mémoire

Un mémoire sera rédigé en fin de M2, à l'issue du stage par les étudiants inscrits en formation initiale comme en formation en alternance. Ce mémoire sera validé par une soutenance sur les missions effectuées en entreprise et les résultats de ces missions devant un jury au mois de septembre.

• Le stage

Pour les étudiants inscrits en formation initiale, le stage aura lieu au semestre 2 du M2 à partir du mois de janvier et débouchera sur une soutenance de stage trilingue devant des enseignants de la formation et des professionnels.

Une période de stage, de trois mois minimum, non obligatoire, sera également fortement recommandée à la fin du M1 pour les étudiants inscrits en formation initiale.

Reprise d'études et apprentissage

Cette formation s'adresse aussi aux publics en reprise d'études et/ou en apprentissage.

En plus de la formation initiale, le master est proposé à l'alternance dans le cadre d'un contrat de professionnalisation ou d'un contrat d'apprentissage. La formation universitaire bénéficie des services du CFA pour l'accueil, le suivi des apprentis, le lien avec l'entreprise et le maître d'apprentissage. Un enseignant de la formation sera responsable de l'accueil et du suivi individualisé de l'apprenti. Il sera en même temps le référent pour le maître d'apprentissage en entreprise.



Conditions d'accès



► En master 1 : sur dossier + entretien

- Être titulaire d'une licence de langues étrangères appliquées ou de langues, littératures et civilisations étrangères ou d'une licence professionnelle en commerce international ou management.
- Ou être titulaire d'un diplôme français ou étranger (bac+3) admis en dispense.

► En master 2

- Sont admis de droit les étudiants de l'Université Bordeaux Montaigne, admis au M1, qui passent en année supérieure.
- Sur dossier + entretien pour les autres étudiants :
 - titulaires d'un master 1 de langues étrangères appliquées
 - ou titulaires d'un diplôme français ou étranger (bac+4) admis en dispense.

La formation est ouverte en formation initiale et en formation en alternance (contrat professionnel ou apprentissage).

La sélection se fera sur dossier puis sur entretien bilingue pour les dossiers retenus. Le jury sera composé d'enseignants de l'Université Bordeaux Montaigne et de professionnels. Les candidats doivent attester de la pratique de 2 langues étrangères dont l'anglais obligatoirement, à un niveau B2/C1. Les candidats à l'alternance doivent trouver une entreprise qui leur permette d'effectuer des missions en accord avec la formation, en commerce international et en relation de préférence avec les pays émergents (Afrique, Amérique latine, Asie, Russie et CEI).

Présentation détaillée du master et informations pratiques sur
www.u-bordeaux-montaigne.fr

Contacts

UFR Langues et Civilisations

Département Département LEA (Langues Étrangères Appliquées)
Université Bordeaux Montaigne – Domaine universitaire F-33607 PESSAC Cedex

Responsable pédagogique

Sabine.tinchant-benraho@u-bordeaux-montaigne.fr

Contacts administratifs

titulaire d'un diplôme français :

master-langues-com-international@u-bordeaux-montaigne.fr

titulaire d'un diplôme étranger :

admissions.masters@u-bordeaux-montaigne.fr

Sous réserve d'accréditation par le Ministère