

Conditions d'accès de publics visés

Formation initiale

Le Master 1 est accessible : sur dossier de candidature, entretien de sélection (et/ ou avec tests de mise à niveau) aux étudiants titulaires :

- d'une licence de Sciences et Techniques du Commerce International (admis de droit en Master 1),
- d'une licence professionnelle de Commerce International (obtenue avec une moyenne générale au minimum de 14)
- d'une Licence des Langues Étrangères Appliquées, Sciences Économiques et Juridiques, Sciences de Gestion, disciplines Scientifiques et Techniques, Bachelor des Écoles de Commerce, Écoles d'ingénieurs,

Le Master 2 est accessible :

- sur dossier de candidature, entretien de sélection et tests de mise à niveau aux étudiants titulaires d'un Master 1 des mêmes disciplines. Cette procédure ne concerne pas les titulaires du master 1 STCI qui sont admis de plein droit.

Formation continue

Des professionnels ayant une expérience significative dans le domaine du commerce ou de l'administration des ventes à l'international peuvent faire acte de candidature dans le cadre de la validation des acquis (VAP 85 et VAE).

Étudiants étrangers

La formation est ouverte aux étudiants étrangers justifiant d'une formation équivalente aux diplômes cités ci-dessus.

Les étudiants étrangers souhaitant candidater en M1 contacteront le Bureau d'Accueil des Étudiants Internationaux (BAEI) : aurore.gontier@univ-lille3.fr

Dans tous les cas, une bonne maîtrise de l'anglais pour les étudiants étrangers de l'option « European Master of Commercial Development : French Issues » en Master 2, de l'anglais et d'une autre langue étrangère pour les étudiants français (test oral à l'entretien), en fonction de leur projet de mobilité, sont exigées.

A noter : Le statut salarié, l'alternance sont possibles au même titre que le régime étudiant.

Conseils aux candidat(e)s de M2

- Avoir une forte motivation à la mobilité internationale
- Maîtriser une spécialité professionnelle, scientifique ou technique valorisable par des savoir-faire du commerce international
- Posséder une première expérience des entreprises ou des organisations en France ou à l'étranger (stage d'études, stage ouvrier, stage cadre...)
- Bien maîtriser l'anglais, à l'oral comme à l'écrit
- Utiliser les services du DEFI de Lille 3 et les stages de français langue étrangère pour atteindre un français parlé le plus courant possible.
- Avoir à son actif plusieurs séjours à l'étranger.

Modalités pratiques d'accès en M2

Capacité d'accueil : à 35 étudiants dans chaque option

Dossier de candidature : à retirer auprès de l'UFR des Langues Étrangères Appliquées ou à télécharger sur le site de Lille 3 à partir du **1^{er} avril** et à remettre pour le **20 juin 2009**.

Le dossier comprendra :

- les diplômes obtenus : contenu de la formation et notes ;
- le détail des activités professionnelles (stages et missions réalisées en France et/ou à l'étranger) et les réponses au questionnaire inclus dans le dossier ;
- la rédaction d'une lettre de motivation manuscrite exposant les raisons du candidat à suivre la formation.

+ **Formulaire simplifié de validation des acquis** à télécharger sur le site de Lille 3 pour les candidats n'ayant pas les titres ou diplômes requis et/ou ayant interrompu leurs études pendant 2 ans minimum.

L'entretien :

Les candidats dont le dossier est retenu sont ensuite auditionnés, en français, en anglais, et dans la deuxième langue choisie, début juillet. Un test de connaissances pré-requises peut être exigé début septembre pour toute mise à niveau du candidat sur prescription du jury.

Pour toute information pédagogique

Direction du Master

Michel FELIX

michel.felix@univ-lille3.fr

Pour toute information administrative

Sur le Master

Cora DAREM

UFR Langues Étrangères Appliquées

14 place Bodart Timal – BP 447

59058 ROUBAIX cedex 01

Tél. : (33) 03 20 89 63 86

Fax : (33) 03 20 73 11 05

cora.darem@univ-lille3.fr

<http://lea.formation.univ-lille3.fr>

Sur les procédures d'inscription administrative

<http://www.univ-lille3.fr/fr/futur-etudiant/>

Sur les procédures de validation d'acquis

Service Universitaire de Validation des Acquis et des Compétences (SUVAC)

Tél. (33) 03 20 41 66 47

suvac@univ-lille3.fr

<http://www.univ-lille3.fr/fr/validation-acquis>

Sur la gestion de la Formation Continue : dossiers Congé individuel de Formation (CIF), Plan d'Aide au Retour à l'Emploi (PARE)

beatrice.bartier@univ-lille3.fr

Tél. : (33) 03 20 41 61 64

Conseil en formation continue

patrick.verrougstraete@univ-lille3.fr

Tél. : (33) 03 20 41 64 57

Pour s'informer, s'orienter, aller vers l'emploi

SUAIO - Espace Accueil, Information, Orientation

Maison de l'Étudiant, Entrée A8 - Tél. : (33) 03.20.41.62.46 - Fax : (33) 03.20.41.61.97 - sio@univ-lille3.fr
Horaires d'ouverture : lundi 14h00/17h00, mardi à jeudi 9h00/12h00 - 14h00/17h00, vendredi fermé
Fermeture : vacances de Noël, d'hiver, de printemps et au mois d'août

Université Charles-De-Gaulle - Lille 3

MASTER
Finalité Professionnelle

ARTS LETTRES
LANGUES & COMMUNICATION
Mention langues, Cultures et Interculturalité

Spécialité :
Études des Langues
Étrangères Appliquées

Parcours :

Sciences et Techniques
du Commerce International (STCI)

Responsable de la rédaction : Bernard Bech - Coordinatrice : Laurence Corne-Mokkedem - Conception graphique : Amélie Holaduda - Marquette et réalisation : Cellule Communication
Impression : Imprimerie Université Lille 3 (Document non contractuel - Janvier 2009)



www.univ-lille3.fr

Année universitaire 2009/2010

www.univ-lille3.fr

Objectifs du Master

SCIENCES ET TECHNIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL

Ce Master fait naturellement suite à la Licence Sciences et Techniques du Commerce international.

Il vise à former :

- Des spécialistes des techniques du management du commerce international, maîtrisant deux langues étrangères des affaires (voire trois selon option) et leurs cultures et mentalités de référence.
- Des cadres du développement international des entreprises et des organisations possédant une bonne expérience à l'étranger (stage long de césure de 6 à 9 mois possible, -VIE- volontariat international pour l'entreprise de six mois, programme d'échange Erasmus, missions import-export...)

Insertion professionnelle

Pour leur développement commercial, les entreprises recherchent des collaborateurs ayant des compétences techniques et managériales et maîtrisant bien plusieurs cultures. Ce Master ouvre des débouchés dans les fonctions :

- du management de l'import-export des biens et des services.
- d'acheteur ou de chef de produit international.
- de responsable de bureau d'achat ou de vente, de zone export, de sourcing.
- de manager de la distribution à l'international.

Compétences développées

Connaître :

- Les fondamentaux du management des services
- Les spécificités économiques et managériales des activités de service
- Les interfaces fournisseur-client
- Les stratégies et plans d'action commerciaux internationaux
- La gestion d'un projet import-export
- La prospection et la qualification des clients internationaux

Appréhender les fonctions achats et courtage internationaux.

Connaître et utiliser :

- Les places de marché dans les stratégies d'approvisionnement
- Les bureaux d'achat et de vente : fonctions et organisation
- La négociation achat : études de cas
- La démarche qualité Achat et environnement juridique et financier
- Le financement et les opérations financières des transactions de biens et de services
- La protection internationale en matière de fourniture de services.

Organisation de la formation

Le Master est conçu pour favoriser le projet personnel de formation de chaque apprenant à partir d'une combinaison étendue d'**options de formation**, dans les semestres 3 et 4 :

- stage de césure couplé avec le stage de M1,
- enseignement par alternance en collaboration avec les grandes centrales d'achat des enseignes de distribution et de Vente à Distance de notre région dans l'option « **Achats et Services internationaux** »,
- année complète (stage plus formation) à l'étranger,

- validation au titre du Master du séjour ISEP dans une université nord-Américaine. Pour favoriser les échanges internationaux, une partie des cours de l'option « **Achats et Services internationaux** » est commune en Master 2 avec ceux de l'option « **European Master of Commercial Development : French issues** » ouverte en langue anglaise pour les étudiants étrangers.

Option 1

	Volume horaire	ECTS
Achats et Services internationaux		
Services et plans d'actions commerciaux	75 h	6
Organisations et méthodes commerciales	72 h	6
La démarche Qualité et négociation Achat, environnement juridique et financier	72 h	6
Méthodologie de projet et suivi du mémoire pro	18 h	6
Langues vivantes	60 h	6

Option 2

	Volume horaire	ECTS
European Master in Commercial Development : French Issues en langue anglaise		
Stratégies d'entreprises et plans d'actions commerciaux	64 h	6
Planifier les actions commerciales internationales	36 h	6
Les missions de prospection et de qualification	42 h	6
Aider et financer le développement international	36 h	6
Stage en entreprise ou rédaction d'un mémoire professionnel		3

Programme du Master

Master 1

Semestres 1 et 2 - 60 crédits ECTS	Volume horaire	ECTS
Assurances, Droit Fiscal à l'international Droit européen des affaires	121 h	12
Techniques de Management à l'international	72 h	6
Droit du commerce international, Douane	72 h	6
Méthodologie et gestion des projets import-export ou Développement)	44 h	6
Informatique, Bases de Données et communication	77 h	6
Gestion financière de l'entreprise internationale	33 h	12
Pratique des langues étrangères Anglais + une langue au choix parmi : Allemand, Espagnol, Italien, Néerlandais, Russe, Suédois Thème - version - Communication orale - Civilisation	176 h	6
Stage en entreprise (3 mois minimum en France ou à l'étranger)		6

Master 2

Semestres 3 et 4 - 60 crédits ECTS
Option 1 Stage de septembre à fin janvier en entreprise en France (mission obligatoirement associée au commerce international) ou à l'étranger Pour les étudiants français ou étrangers maîtrisant la langue française est proposée une formation en « Achats et services internationaux »
Option 2 Stage de césure (6 à 9 mois) en complément du stage de Master 1 Semestre 4 Erasmus en complément du stage du semestre 3
Option 3 Semestre Erasmus complété par un stage au semestre 4. Pour les étudiants ayant une maîtrise insuffisante du français est proposée une formation en langue Anglaise « European Master in commercial Development : French Issues » (cours en partie commun avec l'option 1)
Option 4 Semestre Erasmus complété par un semestre 4 dans l'option « Achats et services internationaux ».
Option 5 Semestres 3 et 4 dans une université américaine (programme ISEP).
Option 6 Semestres 3 et 4 en alternance (temps plein au semestre 3 en entreprise, 3/2 jours Université/entreprise au semestre 4 dans l'option « Achats et services internationaux ».)

PARTENARIAT PROFESSIONNEL

Des professionnels du secteur international et notamment des services et de la distribution sont étroitement associés au déroulement de la formation.

Les options des semestres 3 et 4 sont professionnalisées à 75%.

Ils contribuent par l'intermédiaire du comité de perfectionnement à la faire évoluer en fonction des enjeux du développement international des firmes.