

Master à finalité Professionnelle Domaine : Droit, Economie, Gestion Mention : Administration et Echanges Internationaux Spécialité : Commerce et affaires internationales

RNCP12640 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	312, 310
Code(s) ROME	M1403, M1706, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/10/2019

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université Paris-Est Créteil Val-De-Marne

<http://www.u-pec.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

L'objectif Master à finalité Professionnelle, Domaine Droit, Economie, Gestion, Mention Administration et Echanges Internationaux, Spécialité Professionnelle Commerce et affaires internationales est d'apporter à l'étudiant(e) des connaissances tant théoriques que pratiques. Ces savoirs sont mis en application par le biais de stages en entreprise encadrés par un professionnel et un enseignant de l'université.

les activités exercées par les titulaires du master sont celles le développement des entreprises dans le domaine international, en considérant leurs forces et leurs faiblesses, et en prenant en compte les zones géographiques concernées.

La formation est centrée sur l'entreprise qui est considérée dans son environnement international.

- A ce titre, trois options de spécialisation sont proposées sur les deux années du master :
- Zone Europe + LV2 (all – ita – por- man - FLE)
- Zone Amériques + LV2 (esp – FLE)
- Zone Chine + (man – FLE)

COMPÉTENCES ATTESTÉES

A l'issue du Master à finalité Professionnelle, Domaine Droit, Economie, Gestion, Mention Administration et Echanges Internationaux, Spécialité Commerce et affaires internationales, le diplômé est capable de :

- Réaliser un diagnostic des atouts d'une entreprise et de ses possibilités de déploiement à l'international.
- Décider et/ou préconiser des choix stratégiques de développement international d'une entreprise (zones géographiques, chiffres d'affaires, marges).
- Conseiller et/ou mettre en oeuvre les modalités de développement international (zones et secteurs de croissance, implantation de filiales, croissance interne et externe, implantation de filiales, création de joint-ventures, accords de franchise, de distribution).

- Evaluer les différentes composantes d'un marché, déterminer l'intérêt potentiel de ce marché dans le contexte européen mais également sur le continent américain et en Asie.
- Evaluer le risque financier international.
- Prospecter et développer de nouveaux marchés à l'importation et à l'exportation.
- Conduire des négociations commerciales avec des interlocuteurs internationaux permettant la conclusion et l'exécution de contrats.
- Coordonner les activités de conception nécessaires au développement sur le marché de lignes de produits ou de services ; estimer et mobiliser les investissements humains, techniques et financiers nécessaires à ce développement.
- Sélectionner les acteurs potentiels de sa stratégie commerciale et animer un réseau de partenaires (importateurs, exportateurs, grossistes, fabricants, fournisseurs, revendeurs, distributeurs).
- Réaliser des études de marché, structurer des gammes de produits ou de services, élaborer des grilles tarifaires, établir une politique publi-promotionnelle et choisir des circuits de distribution.
- Déterminer et mettre en oeuvre une politique export.
- Développer des relations au sein des réseaux commerciaux internationaux et mettre en oeuvre une politique mercatique.
- Appliquer la législation commerciale internationale et savoir régler des litiges dans un contexte international en faisant appel à la juridiction étatique ou la juridiction arbitrale.
- Connaître et s'adapter aux pratiques commerciales et culturelles propres aux pays concernés.
- Mener une réflexion globale sur l'activité de l'entreprise placée dans un contexte international.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tout secteur non seulement en relation avec l'import et l'export (négociation technique et financière, mouvements financiers, internationalisation des moyens de production, ...) mais aussi, en rapport avec l'évaluation de besoins, la conception de services spéciaux, la mise en oeuvre de politiques novatrices à l'international.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Cadres commerciaux import-export
- Cadres dans les services internationaux des banques
- Responsables du développement international des entreprises
- Professions de consultants orientés vers l'international
- Cadres de sociétés auxiliaires du commerce extérieur
- Personnels des postes d'expansion économique à l'étranger
- Personnels des organismes publics ou semi publics de promotion du commerce extérieur

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 133 €

Familles professionnelles (FAP)	L4X82 — Techniciens et agents de maîtrise chargés d'études socio-économiques · tension 4/5 (Élevée) L5X93 — Chargés d'études socio-économiques · tension 3/5 (Modérée) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	11 380
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	4 %
Familles professionnelles (FAP)	L4X82 — Techniciens et agents de maîtrise chargés d'études socio-économiques L5X93 — Chargés d'études socio-économiques R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Personnes ayant contribué aux enseignements

(Loi n°84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)

COMPOSITION DU JURY — VAE

Cette formation est accessible via :

- la Validation des Acquis Professionnels (VAP) qui permet un accès dérogatoire à une formation (décret n°85-9 06 du 23 août 1985)

Examen du dossier constitué des cursus de formation, professionnel et personnel par une commission pédagogique.

- la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE) permettant d'obtenir tout ou partie d'un diplôme (loi de modernisation sociale du 17 janvier 2002, décret n°2002-590 du 24 avril 2002)

Examen du dossier constitué des cursus de formation, professionnel et personnel et audition du candidat par un jury de validation.

Tous les diplômes proposés à l'université Paris-Est Créteil Val de Marne sont susceptibles de faire l'objet d'une VAP ou d'une VAE.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/10/2019

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://aei.u-pec.fr/>

Faculté d'administration et échanges internationaux

Statistiques

Université Paris-Est Créteil Val de Marne

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/12640/>