



## Présentation

L'objectif du master Responsable du développement international est de former les futurs responsables en entreprise dans le domaine du commerce international, en France ou à l'étranger. Ces professionnels doivent être compétents sur l'ensemble de la chaîne import et export et sur l'approche de nouveaux marchés à l'étranger.

## Métiers visés par la formation

Ce professionnel est chargé de diriger le service import-export d'une PME ou d'assister le responsable export d'une grande entreprise, dans des secteurs d'activités extrêmement diversifiés (industrie, aéronautique, informatique, vente de biens et de services). Il peut occuper les fonctions suivantes : cadre export, responsable commercial export, responsable de l'administration des ventes, acheteur industriel, responsable de la stratégie commerciale, responsable de zone, acheteur du commerce.

## Compétences spécifiques visées

Les enseignements dans les domaines linguistiques, juridiques, économiques et commerciaux permettent aux étudiants d'acquérir les compétences nécessaires à leurs futures fonctions :

- Échanger couramment en deux langues étrangères dont l'une sera l'anglais et l'autre l'allemand ou l'espagnol : correspondance professionnelle, documents techniques, supports de communication...
- Maîtriser toutes les étapes et démarches du développement dans un marché en dehors de la France (diagnostic interne de l'entreprise, étude et choix du/des marché(s) appropriés, analyse des risques, financement, mise en place d'une stratégie commerciale etc.).
- Maîtriser la gestion et les techniques du commerce extérieur (cadre juridique, financement, paiement, gestion des risques, logistique export), notamment dans le cadre de l'Union européenne.
- Mener des négociations commerciales dans trois langues en tenant compte des spécificités interculturelles.
- Analyser, prospecter et exploiter tout type de marché dans les zones anglophones et germanophones ou hispanophones.
- Mettre en œuvre une stratégie managériale en fonction de la stratégie de l'entreprise : gestion de projet, marketing relationnel, veille technologique et concurrentielle, gestion des ressources humaines.
- Être capable de convaincre et d'identifier les opportunités à l'international.

## Insertion

Stage de 13 semaines minimum en M1, recommandé à l'étranger, et alternance en M2 (contrat de professionnalisation ou d'apprentissage). Séjour académique à l'étranger proposé en M1. Jeu de création d'entreprise en anglais, en M2. Les projets menés en master 1 et master 2 sont encadrés par des intervenants professionnels et ils font l'objet d'une soutenance en anglais et d'un dossier noté. Des séminaires, assurés par des enseignants étrangers (allemands, canadiens, espagnols, portugais, tchèques...), renforcent la dimension internationale du cursus. Ce sont des professionnels qui interviennent pour plus d'un tiers des cours de M1 et 60 % des cours de M2. Le résultat est que 100 % des diplômés ont un emploi en adéquation avec les contenus du master (durée médiane pour trouver un emploi : 0 mois).

## Conditions d'admission

Niveau : Bac +3 (Niveau II) Domaine : Arts, Lettres, Langues.

Sur dossier de candidature et entretiens (e.candidature). Principaux critères de sélection : niveau de langue B2 en anglais et en allemand ou espagnol, connaissances en commerce international, expériences en France et à l'étranger, adéquation du projet professionnel et de la formation.

### ► Lieu de formation

Département Langues étrangères appliquées  
Université Bretagne Sud  
4 rue Jean-Zay, CS 7030, 56321 Lorient Cedex  
Tél. : 02 97 87 65 60  
Courriel : [llshs.lea-master.sec@listes.univ-ubs.fr](mailto:llshs.lea-master.sec@listes.univ-ubs.fr)

### ■ Que deviennent nos étudiants ?

100 % emploi

### ► Orientation et insertion

Tél. : 02 97 87 66 60  
<http://www.univ-ubs.fr/suioip>

### ■ Formation continue

Tél. : 02 97 87 11 30

### ► Échanges internationaux

Tél. : 02 97 87 66 70

### ■ Restauration et hébergement

CROUS - Restaurant universitaire  
Tél. : 02 97 87 17 57  
CROUS - Cité Universitaire  
Tél. : 02 97 87 85 35

### ► Maison des Étudiants

Tél. : 02 97 83 37 93  
12 bis rue de Lanveur- 56100 Lorient  
[mde.lorient@crous-rennes.fr](mailto:mde.lorient@crous-rennes.fr)

### ■ Activités sportives universitaires

Tél. : 02 97 87 29 34

### Semestre 7

Infographie  
Bilan de compétences et recherche de stage  
Stratégie de communication à l'international  
Traduction et rédaction professionnelle - anglais et allemand ou espagnol  
Communication professionnelle - anglais et allemand ou espagnol  
Langue économique et commerciale - anglais et allemand ou espagnol  
Monde économique - anglais et allemand ou espagnol  
Techniques de négociation - anglais et allemand ou espagnol  
Marketing international  
Diagnostic entreprise  
Étude de marché à l'international  
Techniques logistiques et administratives du commerce extérieur  
e.commerce à l'international

### Semestre 8

Monde économique - anglais et allemand ou espagnol  
Communication professionnelle - anglais et allemand ou espagnol  
Langue économique et commerciale - anglais et allemand ou espagnol  
Techniques logistiques et administratives du commerce extérieur  
Stratégie d'entreprise  
Informatique  
Étude de marché à l'international  
Stage en entreprise de 3 mois minimum, recommandé à l'étranger  
Stratégie de ressources documentaires

### Stages : Obligatoires

### Semestre 9

Conception et gestion de sites web  
Progiciels de gestion intégrée  
Veille technologique et stratégique  
Droit commercial international  
Techniques financières internationales  
Techniques douanières  
Gestion et assurance des risques  
Gestion de projets et des ressources humaines  
Marketing B to B  
Prospection digitale  
Techniques de vente  
Négociation commerciale - anglais et allemand ou espagnol  
Entrepreneuriat  
Droit des sociétés  
Responsabilité sociétale des organisations sur leur territoire  
Dossier d'étude commerciale  
Alternance (contrat de professionnalisation ou d'apprentissage)

### Semestre 10

Cycle de conférences en langues étrangères (spécialistes allemands, canadiens, espagnols, portugais, tchèques...)  
Conférences de professionnels « terrain »  
Valorisation stage  
Zone nord-américaine  
Zone britannique  
Zone Asie  
Zone germanophone ou latino-américaine et ibérique  
Jeu d'entreprise en anglais  
Dossier d'étude commerciale  
Achats internationaux  
Supply Chain  
Alternance (contrat de professionnalisation ou d'apprentissage)

### Témoignage - Ronan

J'avais poursuivi en CDI chez Long cours, la société dans laquelle j'avais effectué mon alternance. J'y suis resté 2 ans puis l'envie de bouger m'a amené à postuler ailleurs, et fin 2008, j'étais embauché sur l'île de la Réunion. J'ai ensuite créé ma propre structure : Expedom.  
Depuis 2011, je recrute un CDI par an, et nous sommes maintenant 7 chez Expedom. J'ai créé une autre structure à Fos sur Mer - Expesud - en 2015, qui compte pour le moment 2 salariés.

### Témoignage - Emmanuel

Titulaire d'un bac S, mon attrait pour le commerce et les langues m'a amené à poursuivre par un BTS CI puis une Licence LEA, et j'ai poursuivi avec un master RDI. Formation professionnalisante et enrichissante culturellement avec ses possibilités de séjours à l'étranger.  
Suite à mon alternance en M2 en tant qu'assistant import chez Armor-Lux, j'ai intégré l'entreprise en CDI et suis passé en moins de 2 ans chef de marché. Mon caractère entrepreneurial m'a amené à quitter l'entreprise et à porter un projet de création d'entreprise (sans succès), à la suite de quoi j'ai rebondi dans le milieu de l'assurance de santé avant de retenter l'aventure entrepreneuriale en janvier 2017, me rapprochant de ma formation et mon goût prononcé pour l'Espagne.  
Avec PALADAR - Saveurs ibériques, j'ai créé un réseau en direct de fournisseurs en Espagne (petit producteurs) sur des produits de qualité en matière de jambons&charcuterie ibériques, fromages, produits de la mer, huile d'olive, vins & bières. PALADAR organise des buffets/cocktails pour entreprises/particuliers, vend directement ses produits dans une boutique ouverte en juillet 2018 à Plomelin (Finistère) et y propose notamment une petite restauration sur place. À venir notamment, le développement de l'offre et du réseau de distribution.