



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 M1 et 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. Les nombreux enseignements en langue étrangères en M1 ainsi que des séminaires, assurés par des enseignants étrangers (allemands, espagnols, portugais, tchèques...) en M2, 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 (trouvemonmaster). 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 38
Courriel : 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

► Culture et vie des campus

Tél. : 02 97 87 11 25
Faculté des Sciences – Bât. Sciences 2 – Lorient
culture@listes.univ-ubs.fr

■ Activités sportives universitaires

Tél. : 02 97 87 29 34
suaps@listes.univ-ubs.fr

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 – cours et stage long

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
Stratégie de ressources documentaires
Stage en entreprise de 3 à 4,5 mois, recommandé à l'étranger

Stages : Obligatoires

Semestre 9 – en alternance

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 – en alternance

Cycle de conférences en langues étrangères (spécialistes allemands, 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.