

**DROIT, ECONOMIE, GESTION**

**MASTER - MENTION : MANAGEMENT ET COMMERCE  
INTERNATIONAL**

**PARCOURS :**

# **ECHANGES INTERNATIONAUX ECHANGES AVEC L'AMÉRIQUE LATINE**

## **Objectif de la formation**

Il s'agit de développer les compétences les plus recherchées par les entreprises afin de former des cadres commerciaux de niveau BAC+5 disposant de connaissances économiques internationales, de techniques de commerce, de gestion et de marketing liées au commerce international. Les futurs professionnels spécialisés dans les échanges internationaux, en particulier avec les pays latino-américains acquièrent, en plus de compétences techniques dans le domaine du commerce et du management, une connaissance approfondie de la culture des différents pays latino-américains ainsi que de leur situation actuelle politique, sociale et économique. Ces compétences culturelles offrent la possibilité aux jeunes diplômés de travailler aussi bien dans une entreprise internationale que dans une ONG. Les étudiants maîtrisent l'anglais,

l'espagnol et le portugais, ce qui leur permet d'évoluer dans l'environnement international de l'entreprise, d'acheter ou de vendre des biens, des services ou du conseil dans un contexte international, d'animer et diriger des équipes commerciales et de développer des structures organisationnelles adaptées.

## Compétences et aptitudes

- Comprendre l'environnement de l'entreprise et tenir compte des différences culturelles
- Réfléchir à l'ouverture de nouveaux marchés
- Connaître l'environnement politique, économique, social et culturel latino-américain
- Comprendre la structure des coûts de l'entreprise
- Connaître les fondements du management
- Diriger une équipe commerciale
- Comprendre le système de relations professionnelles dans l'entreprise
- Conduire et animer une réunion
- S'exprimer couramment dans trois langues étrangères dans des situations commerciales
- Produire un document professionnel dans trois langues étrangères
- Se présenter à un entretien d'embauche et défendre un projet dans ces trois langues
- Stimuler la curiosité intellectuelle indispensable à un cadre commercial de haut niveau
- Vendre et négocier dans un contexte international
- Élaborer une stratégie visant à optimiser la politique achats de l'entreprise
- Comprendre la chaîne d'approvisionnement de l'entreprise dans sa globalité
- Élaborer une stratégie marketing à l'international en tenant compte des différences culturelles
- Appliquer cette stratégie de manière opérationnelle
- Maîtriser l'intelligence économique pour collecter, traiter et diffuser les informations utiles à l'entreprise
- Prendre en compte les aspects transversaux de la gestion d'entreprise.

## Diplôme(s) antérieur(s) conseillé(s)

Licence 3 dans les domaines suivants : économie, gestion, droit avec de l'anglais et de l'espagnol ; L3 LEA ou équivalent.

## Niveau de formation

BAC +5, Niveau I, Niveau 7

## Nombre de crédits

120 ECTS

2 années x 60 ECTS = 120 ECTS

## Ouverture à l'international

Les étudiants ont la possibilité de passer et de valider leur année d'études de M1 dans une université partenaire en Espagne ou en Amérique Latine. Il est aussi possible de partir durant le 2e semestre du M2.

Contact du responsable du Master EAL : helene.rabaey@univ-lehavre.fr

Service des relations internationales (SRI) de l'université au 02.32.74.42.24

## Organisation des études

**Durée de la formation :** 2 ans

**Nombre de semestres :** 4 semestres

**Nombre d'Unités d'Enseignement (UE) :** 8 UE par année

**Lieu de la formation :** Le Havre, Site Lebon, Faculté des Affaires Internationales.

**Méthodes pédagogiques :** En présentiel.

**Langue(s) :**

Trois langues vivantes seront enseignées : anglais, espagnol et portugais du Brésil. Seul le portugais du Brésil peut être pris en débutant.

Langue(s) enseignée(s) :

Anglais , Espagnol , Portugais du Brésil .

**Modalités d'évaluation :**

Partiels, oraux, mémoire de soutenance en 1ère année et rapport de mission ; rapport de mission et soutenance de celui-ci en 2ème année.

**Stage :**

Stage : 20 semaines de cours à l'université suivies d'un stage de fin d'année d'au moins 3 mois (maximum 6 mois) pour la 1<sup>ère</sup> année de Master et d'au moins 4 mois (maximum 6 mois) pour la 2<sup>ème</sup> année à effectuer dans une entreprise en Amérique Latine ou en Espagne.

**Aide à la réussite :**

PPP (Projet personnel et professionnel), méthodologie du travail universitaire, ateliers de la BU (Bibliothèque universitaire) pour une maîtrise de l'information disciplinaire, aide aux CV/lettre de motivation, tutorat, professeur référent...

**Aménagement des études :**

- Statut Étudiants salariés (renseignements auprès du secrétariat pédagogique de la composante),
- Personne en situation de handicap,
- Sportif de haut niveau,
- Artiste de haut niveau.

**Admission****Public cible :**

Demandeur d'emploi / En formation continue, reprise d'études / Étudiant / Etudiant étranger / Salarié.

**Prérequis :**

Niveau d'entrée requis : BAC +3.

**Informations complémentaires :**

L'anglais et l'espagnol sont les deux langues vivantes requises avec un bon niveau. Le portugais peut être commencé en débutant en M1.

## Et après

### Poursuite d'études :

Après un Master en Management et Commerce International, il est possible de poursuivre à l'école doctorale pour préparer un Doctorat de sciences de gestion.

### Insertion professionnelle :

Le diplômé du Master EAL peut exercer :

- en France ou à l'étranger dans les secteurs de l'industrie logistique et le transport, le commerce international, les services aux entreprises, les études et conseils, l'agroalimentaire, la distribution, la communication...

- Fonctions d'encadrement, d'administration à vocation internationale, implantation ou représentation d'entreprises à l'étranger, concours de la fonction publique ou parapublique.

### Métiers :

Le diplômé du Master EAL peut travailler dans les métiers suivants :

- Chef de produit,
- Responsable import/export,
- Responsable marketing,
- Administration des ventes,
- Responsable de secteur ou d'univers,
- Chargé de la relation clientèle (CRM),
- Chargé de la relation commerciale grands comptes,
- Responsable de plan média,
- Manager d'équipes,
- Directeur commercial,
- Chef de projet e-commerce et de communication...

### Secteurs d'activités :

Administration d'entreprise - Agroalimentaire  
Audio-visuel - Spectacle - Multimédia  
Commerce - Distribution - Communication - Marketing  
Fonction publique - Industrie  
International - Logistique - Transport



## Faculté des Affaires Internationales

Téléphone : 02 32 74 41 00

<https://fai.univ-lehavre.fr>

## Contacts formation

Responsable de la formation : Hélène RABAEY

Contact secrétariat :

Tél. : 02 32 74 42 89

Mél. : [pim@univ-lehavre.fr](mailto:pim@univ-lehavre.fr)



**UNIVERSITÉ  
LE HAVRE  
NORMANDIE**

25, rue Philippe Lebon - BP 1123

76063 LE HAVRE CEDEX

Tél. 02 32 74 40 00

[www.univ-lehavre.fr](http://www.univ-lehavre.fr)