Licence Droit, Economie, Gestion mention Gestion parcours Commerce et développement international

Former des acteurs du management des opérations commerciales internationales

Présentation

Publics / conditions d'accès

Prérequis :
Accès en L1 : Baccalauréat ou équivalent ou VAPP
Accès en L3 selon les conditions suivantes :

L'accès en L3 suppose des prérequis en termes de connaissances des fondamentaux juridiques, économiques, comptables et en méthodes de gestion, notamment en marketing, et une très bonne maîtrise de la langue anglaise

- soit être titulaire des 120 crédits ECTS des années L1 et L2 d'une licence
- soit être titulaire d'un diplôme bac+2 (Cnam ou autre établissement) ou d'une certification professionnelle de niveau 5 enregistrée au Répertoire national des certifications professionnelles (RNCP)
- soit justifier d'un niveau de formation bac+2 et effectuer une procédure de validation d'études supérieures (VES)
- soit candidater à l'accès en L3 par une procédure de Validation des Acquis Personnels et Professionnels (VAPP)

Objectifs

La licence Gestion qualifie des publics en vue de l'exercice de fonctions d'encadrement intermédiaire et de proximité, dans trois secteurs :

- gestion administrative et gestion commerciale
- développement commercial, national ou international
- management et processus organisationnels

La licence a pour objectif de permettre l'acquisition des connaissances, savoir-faire et compétences nécessaires pour pratiquer et utiliser en autonomie les outils et méthodes mobilisés dans le fonctionnement des entreprises et des organisations. Ces aptitudes et connaissances générales se définissent de la façon suivante :

Parcours L1 et L2 :

- appréhension des domaines et des disciplines constitutives des sciences humaines et sociales
- acquisition des bases de connaissances pluridisciplinaires dans lesquelles s'inscrit la licence : droit, économie, gestion
- connaissance et utilisation des outils de base en informatique appliquée à la gestion

Parcours L3 : objectifs

1. Appréhension des mécanismes de gestion et de prise de décision dans une entreprise
2. Analyse d'un environnement concurrentiel et économique international
3. Mise en œuvre des dispositions réglementaires et des outils de gestion des risques dans un environnement commercial international
4. Utilisation des outils de traitement de l'information
5. Mise en œuvre de techniques, de méthodes d'analyse et de gestion dans le cadre d'un développement international d'entreprise (selon les UEs optionnelles choisies)

Passerelles possibles

Masters en commerce, commerce international, management

Modalités de validation

La validation des 180 crédits de la licence, prononcée par le jury national, comprend :

- La validation des unités d'enseignement composant le parcours (L1 à L3 *ou* 120 ECTS + L3 en cas d'accès direct en L3), après application de la règle de compensation, identique pour toutes les licences générales (LG) du Cnam:

- Les personnes engagées dans une formation doivent justifier d'une moyenne générale d'au moins 10/20 à l'ensemble des UE composant le cursus (L1, L2 et L3). Des coefficients s'appliquent.
- Ne peuvent bénéficier de ce dispositif de compensation les personnes dont la durée de formation, entre la première UE du cursus pour laquelle elles ont passé l'examen et la dernière, excède 5 ans pour l'ensemble des UE (L1, L2, L3) et 3 ans pour celles qui accèdent directement à la L3.
- Les Unités d'Activités (UA) et les unités validées par la VAE ou la VES sont exclues du dispositif de compensation.

Mis à jour le 16-09-2026

Arrêté du 30 mai 2025. Accréditation jusque fin 2029-2030. le 30-05-2025

Fin d'accréditation au 31-08-2030

Code : LG03602A

180 crédits

Licence

Responsabilité nationale : EPN11 - Territoires / Antoine FREMONT

Niveau CEC d'entrée requis : Niveau 4 (ex Niveau IV)

Niveau CEC de sortie : Niveau 6 (ex Niveau II)

Mention officielle : Arrêté du 30 mai 2025. Accréditation jusque fin 2029-2030.

Mode d'accès à la certification :

- Contrat de professionnalisation
- Apprentissage
- Validation des Acquis de l'Expérience
- Formation continue

NSF : Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion (310m) , Commerce, vente (312m) , Gestion des échanges commerciaux (312p)

Métiers (ROME) : Responsable de gestion administrative des ventes (M1701) , Chargé / Chargée de projet marketing (M1705) , Technico-commercial / Technico-commerciale (D1407) , Assistant / Assistante chef de produit (M1703)

Code répertoire : RNCP42362

Code CertifInfo : 121115

Contact national :

EPN11 - Licence transport

2 rue Conté
75003 Paris

licences.transport@lecnam.net

- La validation de l'expérience professionnelle et du rapport d'activité associé (rapport d'expérience professionnelle ou rapport de stage) avec une note **non compensable** d'au moins 10/20.

PRECISIONS SUR LES NOTATIONS:

1- Coefficients des unités d'enseignements de la LG03602 :

UE de L1 : coef. 1

UE de L2 : coef. 1

UE de L3 :

- DVE105 : coef. 2
- DVE104 : coef. 2
- ESC101 : coef. 2
- CCG100 : coef. 2
- ANG320 : coef. 2
- Autres UE : coef. 1

2- Secondes sessions d'examen:

En raison de la règle de compensation, le passage en seconde session, dans le cas où la note obtenue en première session est inférieure à 10/20, relève du choix individuel. A savoir : c'est la meilleure des deux notes qui sera retenue dans la demande de diplôme. Bien entendu, il est préconisé de travailler chacun des enseignements avec rigueur et assiduité et d'acquérir l'ensemble des compétences visées.

PRECISIONS SUR LA VALIDATION DE L'EXPERIENCE PROFESSIONNELLE (sur dossier et, pour les alternants, dossier et soutenance):

1- Parcours d'acquisition de l'expérience professionnelle

Deux parcours d'acquisition de l'expérience professionnelle sont possibles :

- UAM10D : l'expérience professionnelle s'acquière en situation d'emploi (CDI, CDD, contrat d'alternance…) ou en stage
- UAM10H + UAM10J : l'expérience professionnelle s'acquière dans le cadre d'un contrat d'alternance et d'une mobilité internationale

Dans tous les cas, un rapport est à rédiger.

La trame du rapport d'expérience professionnelle ou de stage est à demander auprès de votre centre Cnam d'attachement.

2- Durée de l'expérience professionnelle:

Les candidats admis directement en L1 et ayant suivi les 3 années du parcours devront justifier d'une expérience professionnelle de trois ans dans la spécialité. Si l'expérience professionnelle du candidat est hors spécialité, un stage de six mois, dans la spécialité, sera en outre exigé.

Les candidats admis directement en L3 et ayant suivi le parcours L3 devront justifier d'une expérience professionnelle d'un an dans la spécialité. Si l'expérience professionnelle du candidat est hors spécialité, un stage de six mois, dans la spécialité, sera en outre exigé.

3- Typologies des expériences professionnelles requises:

La fonction peut s'exercer dans des entreprises qui ont une activité à l'international (ou qui souhaitent se développer à l'international), et ce, dans tous les secteurs : commerce de gros, biens d'équipement et de consommation, distribution, etc. Il peut s'agir de sociétés françaises qui exportent leurs marchandises ou de sociétés étrangères basées en France. *Un accord du responsable national peut être donné, sur argumentaire (projet professionnel, lien avec les besoins d'emploi du territoire ...), pour des missions ou des expériences qui ne pourraient ou n'auraient pu se dérouler dans un contexte international.*

Exemples des missions principales pouvant être valorisées :

- Gestion d'un portefeuille clients nationaux et internationaux
- Réalisation d'études de marché liées au développement international (ou accessoirement national)
- Prospection internationale sur une zone ciblée (ou accessoirement prospection nationale) …

Exemples de missions annexes pouvant être valorisées :

- Participation à des salons professionnels
- Utilisation d'outils CRM
- Communication, marketing

- Réalisation/ suivis : devis, facturation, tableaux de bord…
- Gestion des demandes/commandes
- Suivi des impayés et des litiges…

4- Structuration du rapport d'expérience professionnelle (ou du rapport de stage):

Outre les informations sur le parcours, le rapport comprendra les parties suivantes:

- Présentation de l'entreprise : cette présentation doit montrer une compréhension de l'écosystème « entreprise » en lien avec les missions confiées et démontrer que la capacité de mettre en perspective un contexte, un enjeu, une mission. Il s'agit de problématiser la réalité de l'entreprise et les missions confiées
- Description du poste de travail et des missions confiées et réalisées (une mission principale et une ou plusieurs missions annexes)
- Description détaillée d'une mission principale : contexte, objectifs, indicateurs, mise en œuvre, résultats obtenus, ouverture sur les mesures correctives mises en œuvre ou à mettre en œuvre pour améliorer la performance
- Description détaillée d'une ou plusieurs missions annexes : contexte, objectifs, indicateurs, mise en œuvre, résultats obtenus, ouverture sur les mesures correctives mises en œuvre ou à mettre en œuvre pour améliorer la performance
- Analyse de la pratique avec la mise en lien des compétences visées par les UE suivies et des activités/missions réalisées (activité réflexive)
- Conclusion : Bilan et présentation argumentée des projets professionnels à venir
- Sources documentaires et note bibliographique évoquant au moins 2 ou 3 ouvrages sur lesquels l'auditeur/l'alternant s'est appuyé pour éclairer l'un des points théoriques ou conceptuels identifiés dans la pratique

Le dossier devra mettre en évidence les initiatives prises, les responsabilités exercées, l'organisation et l'autonomie dans les tâches, les motivations, etc.

5- Soutenances

Les alternants devront soutenir le rapport lors d'une soutenance. La partie narrative du dossier sera rédigée en français et si possible la partie « missions » en anglais. Le jury pourra interroger l'alternant en anglais et attendre une réponse en langue anglaise durant la soutenance.

Les alternants ayant bénéficié d'une mobilité internationale (UAM10H et UAM10J) détailleront l'expérience ainsi acquise en annexe du rapport (3 à 5 pages) ou dans les parties "missions" en cas de mobilité longue.

La validation de l'UAM10D n'est pas soumise à une soutenance dans le cadre de parcours validés en modalité « hors temps de travail ».

Compétences

- Etablir un diagnostic conduisant à proposer des stratégies marketing dans le contexte de l'internationalisation de l'entreprise. (DVE105)
- Être capable d'analyser les sources d'informations quotidiennes qui rendent compte des différents aspects de l'économie internationale contemporaine. (DVE 104)
- Maîtriser les fondamentaux et replacer l'événementiel dans le cadre d'une vision spatiale des réalités internationales. (DVE 104)
- Identifier et associer une vision macro des réalités internationales à des pratiques de décision économique en entreprise. (DVE 104)
- Comprendre les mécanismes des études de marché et être en capacité de les mettre en œuvre à partir des données de l'entreprise. (ESC 101)
- Comprendre les enjeux éthiques et juridiques de la collecte de données. (ESC 101)
- Pratiquer l'anglais technique. (ANG320)
- Maîtriser à l'oral comme à l'écrit : la compréhension, l'expression et l'interaction dans les situations liées à son environnement professionnel. (ANG320)
- Elaborer le budget et le tableau de bord pertinent relevant de son activité. (CCG100)
- Calculer les écarts pertinents pour le pilotage de son activité et déterminer les actions correctrices à mettre en place . (CCG100)
- Développer une culture scientifique pluridisciplinaire autour des enjeux liés à la transition écologique. (TED001)- Cet enseignement se déroule 100% à distance

Selon les UE optionnelles choisies (liste non exhaustive):

- Connaître les acteurs (institutions, entreprises, …) et les dynamiques qui structurent l'économie mondiale. (ESD104)
- Maîtriser les principaux concepts et outils permettant l'analyse de l'écosystème international. (ESD104)
- Maîtriser les bases du droit des contrats. (DRA106)
- Appliquer les règles de formation du contrat. (DRA106)
- Participer à la conclusion et à la gestion d'un contrat de vente. (DRA106)

- Comprendre les différents modèles organisationnels des entreprises et appréhender leurs modes de décisions respectifs . (MSE101)
- Savoir mettre en œuvre des processus de gestion des organisations. (MSE 101)
- Concevoir et assurer la mise en œuvre d'un plan d'action commerciale. (ACD109)
- Maîtriser les techniques de négociation et de management des forces de vente. (ACD109)
- Donner à des non spécialistes l'ensemble des outils permettant d'appréhender les états comptables, les rapports d'assemblée générale, les rapports des commissaires aux comptes lors d'une fusion, d'une augmentation de capital de manière à être proactif dans le management de l'entreprise. (CFA109)
- Comprendre les institutions européennes et leur fonctionnement. (EAR110)
- Savoir définir une méthodologie de collecte et de traitement de l'information adaptée à l'entreprise et au champ de veille défini et savoir rédiger un rapport de veille. (ESC103)
- Avoir une bonne compréhension de la veille concurrentielle et stratégique, de ses enjeux et de sa place dans la politique de l'entreprise. Acquérir les connaissances des méthodes et des ressources pour réaliser une veille concurrentielle. (ESC103)
- Acquérir les notions et méthodes nécessaires à l'analyse et à la compréhension des outils de pilotage financier d'une entreprise. (GFN106)
- Savoir lire et interpréter les indicateurs d'un tableau de bord financier. (GFN106)
- Connaître les missions et l'organisation des douanes. (LTR122)
- Se familiariser avec la gestion des documents douaniers. (LTR122)
- Appréhender les enjeux et les modalités propres à la logistique et au transport de marchandises internationaux. (LTR 125)
- Comprendre le mode de fonctionnement des transports internationaux. (LTR 125)
- Appréhender la place de la fonction achats dans une organisation, comprendre les aspects juridiques liés aux achats et maîtriser les outils du responsables des achats. (ESC117)
- Avoir une compréhension stratégique des leviers d'acquisition de trafic et du rôle du marketing digital dans la transformation digitale. (ESC123)
- Développer ses compétences en matière d'e-commerce (ESC128) - ESC123 est un prérequis obligatoire à cette UE.

Débouchés

Types de poste pouvant être exercé par le titulaire de la licence Gestion Parcours Commerce et développement international ou par un alternant inscrit en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation sur ce parcours :

- Agent commercial
- Chargé de clientèle
- Assistant commercial - Assistant commercial export
- Assistant manager import-export
- Assistant en administration des ventes à l'international
- Chargé de projet à l'international ….
- Etc.

La fonction peut s'exercer dans des entreprises qui ont une activité à l'international, et ce, dans tous les secteurs : commerce de gros, biens d'équipement et de consommation, distribution, etc. Il peut s'agir de sociétés françaises qui exportent leurs marchandises ou de sociétés étrangères basées en France.

Enseignements

180 ECTS

L1 60 ECTS

Présentation générale du droit	DRA001 4 ECTS
Économie Générale : macroéconomie	EAR002 6 ECTS
Les outils bureautiques	NFE001 6 ECTS

Une UE à choisir parmi : 6 ECTS

Anglais général pour débutants	ANG100 6 ECTS
Initiation à la langue et à la culture espagnoles	ESP100 6 ECTS
Initiation à la langue et culture arabe, parcours collectif	ARA100 6 ECTS
Introduction à la langue des signes française (LSF) et à la culture Sourde	LSF100 6 ECTS

Outils et démarche de la communication écrite et orale	CCE001 4 ECTS
Bases et outils de gestion de l'entreprise	CFA006 6 ECTS
Organisation du travail et des activités	DSY005 6 ECTS
Projet personnel et professionnel : auto-orientation pédagogique	FPG003 6 ECTS

Une UE à choisir parmi : 6 ECTS

Excel avancé	NFE002 6 ECTS
Introduction à la sociologie	AST001 6 ECTS
Recherche d'informations: théorie et pratique sur le web	TET007 6 ECTS
Techniques de la statistique	STA001 6 ECTS
Ouverture au monde du numérique	DNF001 4 ECTS

Expérience professionnelle	UAM10C 10 ECTS

L2 60 ECTS

Economie Générale : microéconomie	EAR001 6 ECTS
Initiation aux techniques juridiques fondamentales	DRA002 6 ECTS
Droit du travail : bases - aspects individuels et collectifs	DRS003 4 ECTS
Initiation au management et Gestion des Ressources Humaines	FPG001 4 ECTS
Fondements du marketing	ACD001 6 ECTS

Introduction au management comptable et financier	CFA116 6 ECTS

au choix parmi : 18 ECTS

Champs de la sociologie	AST002 6 ECTS
Introduction à la psychologie sociale et des organisations	PST003 6 ECTS
Enjeux sociaux et environnementaux du travail et de l'emploi	TET010 6 ECTS
Méthodes de recherche et traitement de l'information : entretiens et questionnaires professionnels	TET003 8 ECTS
Principes généraux de fiscalité des entreprises	DRF100 4 ECTS
Règles générales du droit des contrats	DRA103 4 ECTS
Enjeux des transitions écologiques: comprendre et agir	TED001 3 ECTS
Négociation et management de la force de vente : fondements	ACD002 6 ECTS
Techniques de prospection commerciale	ACD003 4 ECTS
Techniques de négociation commerciale	ACD004 4 ECTS
Fondamentaux des techniques de vente	ACD006 8 ECTS
Pratiques de l'accueil, de la négociation et de la communication	CCE003 4 ECTS

Expérience professionnelle	UAM106 10 ECTS

L3 60 ECTS

Marketing international	DVE105 4 ECTS
Géographie et économie de la mondialisation	DVE104 6 ECTS
Mercatique I : Les Etudes de marché et les nouveaux enjeux de la Data à l'heure de l'IA	ESC101 6 ECTS
Anglais professionnel	ANG320 6 ECTS
Comptabilité et contrôle de gestion- Découverte	CCG100 4 ECTS
Enjeux des transitions écologiques: comprendre et agir	TED001 3 ECTS

22 crédits à choisir parmi : 22 ECTS

Politiques et stratégies économiques dans la mondialisation	ESD104 6 ECTS
Principaux contrats de l'entreprise	DRA106 4 ECTS
Management des organisations	MSE101 6 ECTS
Négociation et Management des forces de vente : approfondissements	ACD109 4 ECTS
Information comptable et management	CFA109 6 ECTS

L'union européenne : origines et fonctionnement	EAR110 6 ECTS
Veille stratégique et concurrentielle	ESC103 4 ECTS
Pilotage financier de l'entreprise	GFN106 6 ECTS
Douanes et financement des opérations internationales	LTR122 4 ECTS
Transport international de marchandises et transition écologique	LTR125 4 ECTS
Marketing des achats	ESC121 4 ECTS
Marketing Digital et Plan d'acquisition on-line	ESC123 6 ECTS
E-commerce	ESC128 4 ECTS

↓

Expérience professionnelle et rapport d'activité	UAM10D 9 ECTS

↓

Expérience professionnelle	UAM10H 6 ECTS
Expérience à l'étranger	UAM10J 3 ECTS

Blocs de compétences

Code, N° et intitulé du bloc	Liste de compétences
LG036C12 RNCP42362BC01 Exploiter des données quantitatives et qualitatives dans le cadre d'une stratégie de développement commercial (Réaliser une veille économique, sectorielle et réglementaire)	Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe
LG036C22 RNCP42362BC02 Actions de veille stratégique en situation de développement commercial international (Assurer la gestion courante des activités financières, RH et commerciales d'une organisation)	• Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation. • Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation. • Développer une argumentation avec esprit critique.
LG036C32 RNCP42362BC03 Communication professionnelle en langues étrangères (Participer au pilotage opérationnel d'un projet dans le respect des normes en vigueur)	• Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française. • Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non-ambiguë, dans au moins une langue étrangère.
LG036C42 RNCP42362BC04 Décrypter l'environnement économique et commercial dans un monde globalisé (Produire et restituer des informations de gestion à l'aide des outils numériques)	• Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis de la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder. • Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte. • Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs.
LG036C52 RNCP42362BC05 Action en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle (Construire et mettre en œuvre son projet professionnel [dans les métiers de la gestion])	• Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives. • Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale. • Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet. • Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique.