

Licence Commerce international

Former des acteurs du management des opérations commerciales internationales

Intitulé officiel : Licence Droit, Economie, Gestion mention Gestion parcours Commerce et développement international

Présentation

Publics / conditions d'accès

Prérequis :

Accès en L1 : Baccalauréat ou équivalent ou VAP

Accès en L3 selon les conditions suivantes :

L'accès en L3 suppose des pré-requis en termes de connaissances des fondamentaux juridiques, économiques, comptables et en méthodes de gestion 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 (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 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, sociologie
- 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 UE optionnelles choisies)

Passerelles possibles

Mis à jour le 16-10-2024



Arrêté du 08 juillet 2021.

Accréditation jusque fin 2024-2025. le 08-07-2021

Fin d'accréditation au 31-08-2025

Code : LG03602A

180 crédits

Licence

Responsabilité nationale :

EPN16 - Innovation / Karim MEDJAD

Niveau CEC d'entrée requis :

Niveau 4 (ex Niveau IV)

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

Mention officielle : Arrêté du 08 juillet 2021. Accréditation jusque fin 2024-2025.

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 : RNCP38976

Code CertifInfo : 92839

Contact national :

EPN16 Innovation

2 rue conté

39.2.61

75003 Paris

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 crédits + 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 peuvent s'appliquer.
- Ne peuvent bénéficier de ce dispositif 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.

- 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.

Coefficients des unités d'enseignements de la LG03602 (parcours initiés depuis 2023-2024):

UE de L1 : coef 1

UE de L2 : coef 1

UE de L3 :

- DVE102 : coef. 2
- ESC101 : coef. 2
- ANG320 : coef. 4
- Autres UE : coef. 1

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.

Stages:

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. La validation de l'expérience professionnelle s'effectue sur la base d'un rapport d'activité examiné par le jury de délivrance de la licence.

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. La validation de l'expérience professionnelle s'effectue sur la base d'un rapport d'activité examiné par le jury de délivrance de la licence.

1- Précisions sur le rapport d'expérience professionnelle (ou rapport de stage)

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.*

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

Outre les informations sur votre 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.

Typologie des missions principales pouvant être valorisées dans le cadre du rapport d'expérience professionnelle

- 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) ...

Exemple de missions annexes pouvant être valorisées dans le cadre du rapport d'expérience professionnelle

- 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...

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

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

- 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)

Selon les UE optionnelles choisies (liste non exhaustive):

- Savoir appréhender les problèmes auxquels sont confrontées les entreprises souhaitant pénétrer ou développer les marchés étrangers. (DVE 103)
- Proposer un plan stratégique d'action à partir des analyses réalisées et participer à la mise œuvre du plan. (DVE 103)
- Comprendre les institutions européennes et leur fonctionnement. (EAR110)
- Maîtriser les bases du droit des contrats.(DRA103)
- Appliquer les règles de formation du contrat.(DRA103)
- Participer à la conclusion et à la gestion d'un contrat de vente.(DRA103)
- Appréhender les conséquences du non-respect des obligations contractuelles. (DRA103)
- Comprendre les différents modèles organisationnels des entreprises et appréhender leurs modes de décisions respectifs . (MSE101)
- Savoir mettre en oeuvre des processus de gestion des organisations. (MSE 101)
- 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)
- 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)
- Connaître les missions et l'organisation des douanes. (LTR122)
- Se familiariser avec la gestion des documents douaniers. (LTR122)
- Maîtriser les techniques de négociation et de management des forces de vente. (ACD109)
- Pratiquer de façon autonome les méthodes modernes pour l'assurance et l'amélioration continue de la qualité (STA105)
- 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)
- 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)

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

Une UE à choisir parmi : 6 ECTS

Les outils bureautiques

NFE001

6 ECTS

Excel avancé

NFE002

6 ECTS

Bases et outils de gestion de l'entreprise

CFA006

6 ECTS

Organisation du travail et des activités

DSY005

6 ECTS

Comptabilité et gestion de l'entreprise

CFA010

12 ECTS

Une UE à choisir parmi : 4 ECTS

Techniques de la statistique

STA001

6 ECTS

Outils et démarche de la communication écrite et orale

CCE001

4 ECTS

Enjeux sociaux et environnementaux du travail et de l'emploi

TET010

6 ECTS

Une UE à choisir parmi : 6 ECTS

Introduction à la sociologie

AST001

6 ECTS

Projet personnel et professionnel : auto-orientation pédagogique

FPG003

6 ECTS

Anglais général pour débutants

ANG100

6 ECTS

Expérience professionnelle

UAM10C

10 ECTS

L2 60 ECTS

Economie Générale : microéconomie

EAR001

6 ECTS

Initiation aux techniques juridiques fondamentales

DRA002

6 ECTS

Fondements du marketing

ACD001

6 ECTS

Négociation et management de la force de vente : fondements

ACD002

6 ECTS

Initiation au management et Gestion des Ressources Humaines

FPG001

4 ECTS

au choix parmi : 18 ECTS

Champs de la sociologie	AST002 6 ECTS
Fondamentaux des techniques de vente	ACD006 8 ECTS
Introduction à la psychologie sociale et des organisations	PST003 6 ECTS
Recherche d'informations: théorie et pratique sur le web	TET007 6 ECTS

Expérience professionnelle

UAM106

10 ECTS

L3 60 ECTS

Géographie et économie de la mondialisation	DVE104 6 ECTS
Mercatique I : Les Etudes de marché et les nouveaux enjeux de la Data	ESC101 6 ECTS
Anglais professionnel	ANG320 6 ECTS

30 ECTS à choisir parmi : 30 ECTS

Politiques et stratégies économiques dans la mondialisation	ESD104 6 ECTS
Règles générales du droit des contrats	DRA103 4 ECTS
Développement international des entreprises	DVE103 8 ECTS
Management des organisations	MSE101 6 ECTS
Négociation et Management des forces de vente : approfondissements	ACD109 4 ECTS
Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle	CCE105 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
Contrôle de qualité	STA105 6 ECTS
Douanes et financement des opérations internationales	LTR122 4 ECTS
Transport international de marchandises et transition écologique	LTR125 4 ECTS
Marketing des achats	ESC117

	6 ECTS
Marketing Digital et Plan d'acquisition on-line	ESC123 6 ECTS
E-commerce	ESC128 4 ECTS
Comptabilité et contrôle de gestion- Découverte	CCG100 4 ECTS
Principaux contrats de l'entreprise	DRA106 4 ECTS



Expérience professionnelle et rapport d'activité	UAM10D 12 ECTS
--	---------------------------------



Expérience professionnelle	UAM10H 10 ECTS
----------------------------	---------------------------------

Expérience à l'étranger	UAM10J 2 ECTS
-------------------------	--------------------------------

Blocs de compétences

Code, N° et intitulé du bloc

Liste de compétences

LG036C12

RNCP38976BC01

Exploiter des données quantitatives et qualitatives dans le cadre d'une stratégie de développement commercial (Usages numériques)

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

RNCP38976BC02

Actions de veille stratégique en situation de développement commercial international (Exploitation de données à des fins d'analyse)

- 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

RNCP38976BC03

Communication professionnelle en langues étrangères (Expression et communication écrites et orales)

- 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

RNCP38976BC04

Décrypter l'environnement économique et commercial dans un monde globalisé (Positionnement vis-à-vis d'un champ professionnel)

- 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

RNCP38976BC05

Action en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle

- 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.

LG036C62

RNCP38976BC06

Savoir recueillir et analyser des données liées au développement marketing dans une entreprise (Appréhension du monde des affaires)

- Comprendre l'éco-système du monde des affaires et en assurer une veille, tant sur les plans géopolitiques, sociologiques, économiques que managériaux, etc.

- Anticiper les futurs possibles du monde des affaires afin d'en détecter les menaces, les opportunités, les tendances, les risques possibles, etc.

Acquérir les connaissances des méthodes et des ressources pour réaliser une veille concurrentielle.

Acquérir ou approfondir les notions de base des études marketing

Acquérir ou approfondir les notions de veille concurrentielle et stratégique, de ses enjeux et de sa place dans la politique de l'entreprise.

LG036C72

RNCP38976BC07

Utiliser des techniques et d'outils de gestion appliqués au commerce international (Utilisation de techniques et d'outils de gestion)

Appliquer des techniques et outils en gestion
Contrôler le respect des règles, pratiques, normes, etc.
Recueillir et exploiter les données afin de les analyser

LG036C82

RNCP38976BC08

Acquérir les savoirs de base en science de gestion
(Développement des pratiques professionnelles en gestion)

Comprendre les contours d'un projet, d'une affaire, d'une organisation, etc.
Définir des plans d'actions opérationnels et les mettre en œuvre en favorisant les innovations managériales