

## Master Etudes européennes et internationales Commerce international et marketing export

*Homologuée par les Conseillers du commerce extérieur de la France qui participent au recrutement des étudiants, au cycle de conférences professionnelles et qui délivrent un certificat de qualification.*

Forme des cadres marketing, achats, logistique de grands groupes et de PME dynamiques, de finance internationale d'entreprise dans le secteur banque-assurance et des ingénieurs d'affaires. Les responsabilités exercées s'appuient sur la maîtrise de trois langues, la capacité d'analyse de l'environnement économique, géopolitique, réglementaire et interculturel.

### ... DES COMPETENCES

#### Techniques du commerce international

- Déterminer une politique de paiements internationaux, de financement des opérations de commerce international et de gestion et de couverture des risques internationaux
- Négocier la vente internationale et les accords de partenariat et de représentation
- Gérer les relations commerciales avec les agents commerciaux et les distributeurs étrangers, les logisticiens, les sociétés de transport, les banques, les sociétés d'assurances, ...
- Etablir une gestion de la chaîne logistique adaptée à la nature des marchandises et à la clientèle
- Evaluer et choisir un partenaire commercial à l'étranger en fonction d'éléments spécifiques au contexte professionnel

#### Langues

- Maîtriser 2 langues étrangères (anglais + allemand, espagnol, italien, portugais ou russe) : vocabulaire usuel et spécifique aux opérations de commerce international (marketing, finance, logistique)
- Trouver et utiliser l'information professionnelle nécessaire pour maîtriser les opérations de prospection et de vente à l'étranger
- Négocier la vente internationale et les accords de partenariat et de représentation

#### Droit et économie

- Connaître les institutions, les politiques européennes (économiques, commerciales, financières notamment) et les accords d'échanges en matière de commerce international
- Analyser les politiques nationales et internationales et leur articulation avec les politiques économiques et l'environnement juridique du commerce
- Connaître le droit et les réglementations applicables au commerce international
- Maîtriser les dispositifs de protection de la propriété industrielle et intellectuelle
- Evaluer un projet de contrat de vente ou de représentation et proposer les modifications nécessaires
- Gérer les contentieux commerciaux

#### Marketing

- Déterminer une politique commerciale d'exportation et d'implantation à l'étranger, d'achats internationaux (sourcing)
- Etablir l'offre commerciale internationale
- Synthétiser l'information nécessaire pour définir les objectifs de l'étude de marché, la réaliser et en tirer les conséquences
- Définir la politique de prospection, notamment en utilisant les outils numériques : marketing direct, réseaux sociaux, référencement, ...

#### Mise en oeuvre et gestion de projets à l'international

- Réaliser des études marketing à l'international et d'évaluation de potentiel
- Mettre en évidence des spécificités interculturelles
- Déterminer les choix stratégiques de présence sur le marché : distribution, alliances/partenariats, implantation...
- Connaître la méthodologie de gestion de projets et savoir gérer un projet de bout en bout : ordonnancement des tâches, planification, maîtrise des coûts, anticipation des risques et des solutions à apporter

### 】 Types d'emplois accessibles

- Responsable export de PME
- Cadre de direction internationale
- Chef de zone export (Amérique ou PECO)
- Responsable de succursales ou de filiales étrangères (surtout en Amérique anglo-saxonne, Amérique latine, en Europe centrale ou orientale ou en Asie)
- Cadre des auxiliaires du commerce international (distributeurs, bureaux d'achat, transporteurs, transitaires, banques, sociétés d'assurance-crédit, sociétés de transport, sociétés de négoce, sociétés d'études de marché ou de conseil en stratégie internationale)

## DISPOSITIFS D'INSERTION PROFESSIONNELLE

### 】 Stage

**Durée du stage :** 1 à 5 mois en fin de M1 & 3 à 6 mois en fin de M2

**Période de stage :** M1 : début avril à fin août (5 mois) - M2 : début avril à fin septembre (6 mois)

**Exemples de missions :** conduite d'études de marché sectorielles, définition de la stratégie marketing, suivi de prospections commerciales, organisation d'opérations de marketing direct, appui à l'implantation à l'étranger, gestion du portefeuille achats, rédaction des appels d'offres et suivi des fournisseurs, gestion des activités de production bancaires spécifiques aux paiements internationaux, analyse des risques client, optimisation des solutions de transport et logistique, des coûts et les délais, mise en place de la planification des opérations...

### 】 Alternance Oui

Possible en 1<sup>ère</sup> et 2<sup>nde</sup> année de Master sous contrat de professionnalisation ou d'apprentissage

## POUR EN SAVOIR +

### 】 Secrétariat de la formation

iee.ci@univ-paris8.fr

Site internet : <http://iee.univ-paris8.fr>

### 】 Bureau alternance

alternance@univ-paris8.fr

Site internet : [www.fp.univ-paris8.fr/-espace\\_alternance-](http://www.fp.univ-paris8.fr/-espace_alternance-)

### 】 SCUIO-IP - Service Commun Universitaire d'Information, d'Orientation et d'Insertion Professionnelle

☎ 01 49 40 67 14

scuio@univ-paris8.fr

## RESO 8

Pour déposer une offre de stage, de contrat en alternance ou une offre d'emploi

[www.univ-paris8.fr/scuio/reso8](http://www.univ-paris8.fr/scuio/reso8)