

MASTER

 DROIT, ECONOMIE, GESTION

***AFFAIRES INTERNATIONALES ET
INGENIERIE ECONOMIQUE***

SPÉCIALITÉ AFFAIRES INTERNATIONALES

PARCOURS ACHAT ET NÉGOCE INTERNATIONAL

OBJECTIFS DE LA FORMATION >>>

Former des cadres capables d'élaborer une politique d'achats, de rechercher de nouvelles sources d'approvisionnement, de développer une veille commerciale et technologique sur des marchés, de pratiquer une négociation commerciale en anglais, d'initier des partenariats fournisseurs, d'acquiescer aux meilleures conditions possibles, les produits et/ou les composants nécessaires.

MODALITES D'ADMISSION

Master 1^{ère} année : L'étudiant doit justifier d'un diplôme national conférant le grade de licence dans un domaine compatible avec celui de la spécialité. La pratique de deux langues étrangères dont l'anglais, l'allemand ou l'espagnol est exigée.

Master 2^{ème} année : L'entrée est sélective et limitée. La sélection est basée sur un dossier de candidature et un entretien de motivation. L'étudiant doit justifier d'un diplôme national de master 1^{ère} année dans un domaine compatible avec celui de la spécialité. La pratique de deux langues étrangères dont l'anglais (TOEIC), l'allemand ou l'espagnol est exigée.

PRE-REQUIS

La 1^{ère} année du parcours est destinée aux étudiants :

- Titulaires d'une licence Economie et Gestion (licence de Sciences Economiques et Sociales (SESA) ou d'Administration Economique et Sociale (AES), etc) ;
- Titulaires d'une licence d'Administration et Echanges Internationaux ;
- Diplômés d'une Ecole de Commerce ;
- Titulaires d'une licence Lettres et Langues, mention Langues Etrangères Appliquées ;
- Titulaires d'un DUT Techniques de Commercialisation ou d'un BTS Commerce International (120 ECTS) ayant validé les 60 crédits supplémentaires du diplôme de licence ;

- Titulaires d'un BTS Commerce International ayant validé 60 crédits ECTS supplémentaires ;
- Titulaires d'un diplôme étranger, en enseignement de FLE (Français Langue Etrangère) est proposé. Leur équivalence bac+3 est évaluée spécifiquement.

La 2^{ème} année du parcours est destinée aux étudiants :

- Titulaires du master 1^{ère} année «Achat et Négoce International» ;
- Titulaires d'un master 1^{ère} année d'Administration et Echanges Internationaux ;
- Titulaires d'un master 1^{ère} année d'Economie et/ou de Gestion ;
- Titulaires d'un master 1^{ère} année de Sciences Economiques et Sociales Appliquées (SESA) ou d'Administration Economique et Sociale ;
- Diplômés d'IUP ou d'Ecole d'Ingénieur intéressés par une double compétence. Des cours de mise à niveau sont prévus ;
- Titulaires d'un bac+2 et pouvant justifier de cinq années d'expérience professionnelle, (une commission de validation des acquis statue sur la recevabilité des demandes, un jury se prononce sur les candidatures) ;
- Diplômés d'une Ecole de Commerce (bac+3 équivalent à 180 crédits ECTS) ayant validé 60 crédits ECTS supplémentaires débouchant sur un diplôme équivalent du master 1^{ère} année Achat et Négoce International ;
- Titulaires d'une licence Lettres et Langues mention Langues Etrangères Appliquées (LEA) ayant validé 60 crédits supplémentaires débouchant sur un diplôme équivalent du master 1^{ère} année Achat et Négoce International.

ACHAT ET NÉGOCE INTERNATIONAL >>>

PARTENAIRES

La CCI Région Nord de France, le Bureau régional de Rapprochement des entreprises, la CGPME, le CJD local, le MEDEF local, les directions de l'action économique du Conseil Général du Nord et du Conseil Régional Nord-Pas de Calais.

MITTAL-ARCELOR, FAURECIA, DELPHI, AIRBUS, ACCOR, PSA-PEUGEOT, SNCF, APPLE, BNP-PARIBAS, L'OREAL, SERGENT MAJOR, VALEO, AUCHAN, CARREFOUR, DECATHLON, ABX LOGISTICS, ALCATEL, COCA-COLA, TIM-SA...

CAPACITE D'ACCUEIL

Master 1^{ère} année : capacité illimitée

Master 2^{ème} année : 35 étudiants

ORGANISATION DES ETUDES

Master 1^{ère} année :

Cours, conférences et projets : de septembre à fin avril - stage de 3 mois + soutenance du mémoire

Master 2^{ème} année :

Cours, conférences et projets : de septembre à fin

mars - stage de 5 mois + soutenance du mémoire

POURSUITES D'ETUDES

Le master a une vocation d'insertion professionnelle. Les titulaires du master 1^{ère} année peuvent continuer en master 2^{ème} année de leur choix selon les modalités d'admission en vigueur. Certains diplômés du master 2^{ème} année peuvent choisir la voie de la Recherche suivant les conditions des Ecoles Doctorales.

DEBOUCHES

Le futur diplômé peut exercer son métier dans des entreprises de taille différente (PME, grandes entreprises) appartenant à des secteurs et domaines d'activités : industrie, commerce et distribution, Service de l'Administration (collectivités et établissements publics).

De nombreux nids de débouchés professionnels incontestables dans les nouveaux métiers de la fonction Achats : acheteurs produits, acheteur site, acheteur corporate, acheteur international, sourcing manager et responsable achat, trader, importations, responsable achats-logistique, directeur des achats...

ACHAT ET NÉGOCE INTERNATIONAL >>>

PROGRAMME 1^{ÈRE} ANNÉE

SEMESTRE 1	COURS	ECTS
UE1 Gestion financière		5
Finances d'entreprise	15	3
Fiscalité	15	2
UE2 Direction d'entreprise		9
Politique générale et stratégie de l'entreprise / Organisation et pratiques GRH / Marketing	15 x 3	3 x 3
UE3 Economie		6
Economie des organisations	15	3
Economie européenne	15	3
UE4 Acquisition des connaissances et techniques complémentaires (quatre au choix + anglais des affaires obligatoire)	75	10
Anglais des affaires, LV2, psychosociologie des organisations, économie de l'innovation, sociologie des sociétés européennes, cinéma et communication, comportements acheteur/consommateur, histoire de l'art, activités culturelles et associatives		
UE5 Expérience professionnelle et développement personnel		
Projets tutorés / Conférences professionnelles		
SEMESTRE 2	COURS	ECTS
UE6 Gestion financière		3
Comptabilité budgétaire et contrôle	15	2
Gestion financière internationale	15	1
UE7 Economie		4
Analyse de données descriptives	15	2
Economie internationale	10	2
UE8 Entrepreneuriat / Gestion des organisations		3
Gestion de projets internationaux	15	2
Leadership	10	1
UE9 Rationaliser et Manager les achats		9
* Rationaliser les achats/techniques achats		
Pratique des achats industriels / Aspects financiers des achats	30 + 15	3 + 1
* Management international		
Management des opérations internationales / Transport international et douanes	18 + 30	1 + 2
* Langues des affaires		
Anglais des affaires / LV2	10 + 10	1 + 1
UE10 Options (deux au choix)		
LV3, sociologie des organisations, approche géopolitique et socioculturelle des marchés, management d'une équipe, économie des transports, potentiel de gestion prévisionnelle des compétences en milieu international, l'homme et sa liberté face au commerce et à la consommation, activités culturelles et sportives		
UE11 Expérience professionnelle et développement personnel		7
Projet tutoré en achats	15	2
Stage (3 mois) avec mémoire et soutenance		5

ACHAT ET NÉGOCE INTERNATIONAL

PROGRAMME 2^{ÈME} ANNÉE

SEMESTRE 3	COURS
Enseignements spécialisés	
UE1 Rationaliser et négocier les achats	
* Rationaliser les achats Marketing achats et Benchmarking / Structure et organisation d'un service achat / Qualité totale appliquée aux achats / Tableau de bord Achats et Reporting	15 x 4
* Négocier dans un environnement international Négociation Achat Ethique et déontologie des achats / Approche géopolitique et socioculturelle des marchés	24 15 x 15
UE2 Manager les achats	
* Management des achats internationaux Gestion administrative des achats Politique logistique internationale Financement à l'international Entrepreneuriat international création reprise	15 30 15 25
* Langues des affaires Negotiating skills LV2	24 12
UE3 Enseignements complémentaires (deux au choix)	30
Recherche opérationnelle, gestion de PME, propriété industrielle et intellectuelle, théâtre histoire et décision, l'homme et sa liberté face au commerce et à la consommation	
UE4 Expérience professionnelle et développement personnel	
Projets tutorés en achats Jeu d'entreprise : séminaire de simulation de gestion internationale	15 18
SEMESTRE 4	COURS
Enseignements spécialisés	
UE5 Rationaliser et négocier les achats	
* Rationaliser les achats Achats spécialisés Nouveaux outils informatiques en achats Management de l'achat durable	30 8 25
* Négocier dans un environnement international Négociation internationale et différences culturelles	24
UE6 Manager les achats	
* Management des achats internationaux Audit des achats, Droit des conventions internationales, gestion des stocks et optimisation des flux * Entrepreneuriat international - Veille, innovation et benchmark	15 x 3 15
UE7 Enseignements complémentaires (deux au choix)	
Marchés de matières premières et marchés à terme, échange de données et rationalisation des achats, places de marchés	15 x 2
UE8 Expérience professionnelle et développement personnel	
Projets tutorés en achats, bilan de compétences et projet professionnel Stage - mémoire - soutenance Méthodologie du mémoire professionnel	15 x 2 18 24
UE9 (optionnel) Achats publics durables	
Code des marchés publics français et européens Droit public Comptabilité publique / la négociation dans le contexte de l'achat public / les décrets favorisant les PME (Small Business Act) La passation des marchés publics	24 15 x 3 25

CONTACTS & LIEUX DE FORMATION >>>

Université du Littoral Côte d'Opale

Centre Universitaire Lamartine
49/79 place du Général de Gaulle
BP 5529
59383 DUNKERQUE cedex 1

ISCID

280 avenue de l'Université
59140 DUNKERQUE

Secrétariats Pédagogiques :

Master 1^{ère} année :

Béatrice LEMIERE
Tél : 03.28.23.68.02
E-mail : lemiere@iscid.univ-littoral.fr

Master 2^{ème} année :

Frédérique CATTIAUX
Tél : 03.28.23.68.30
E-mail : cattiaux@iscid.univ-littoral.fr

Responsable de la formation

Amen ABIASSI
Tél : 03.28.23.68.01
E-mail : abiassi@univ-littoral.fr