



## Département Economie Gestion

**Licence professionnelle  
Métiers du commerce international  
Guide des Etudes  
Année universitaire 2021 - 2022**

### Responsable de la licence :

Bruno CATEZ  
Professeur Certifié en économie-gestion  
Courriel : [bruno.catez@univ-littoral.fr](mailto:bruno.catez@univ-littoral.fr)

Adresse : Centre de la Citadelle  
220 avenue de l'Université BP 5526  
59379 DUNKERQUE Cedex 1

Accueil des étudiants : reçoit les étudiants sur rendez-vous pris par courriel

### Président du jury :

Falk WAGENHAUSEN  
Maître de conférences en sciences de gestion  
Courriel : [falk.wagenhausen@univ-littoral.fr](mailto:falk.wagenhausen@univ-littoral.fr)

### Secrétariat :

Lydia BEN JAZIA  
Heures d'ouverture : 8h30-12h00/13h30-17h00 (lundi, mardi, jeudi, vendredi).  
Fermé le mercredi.  
Courriel : [lproaci@univ-littoral.fr](mailto:lproaci@univ-littoral.fr)

Adresse : Centre de la Citadelle  
220 avenue de l'université B.P. 5526  
59379 DUNKERQUE Cedex 1

Téléphone : 03.28.23.68.82

### Plan du guide des études

1. INTRODUCTION.....	2
2. CALENDRIER.....	2
3. EQUIPE PEDAGOGIQUE.....	3
4. PROGRAMME DE COURS.....	4
5. BLOCS DE COMPETENCES.....	5
6. DESCRIPTIF DES COURS.....	7
7. STAGE.....	33
8. CERTIFICAT DE COMPETENCE EN LANGUES DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR CLES 1 ET CLES 2.....	35
9. REGLEMENT DES EXAMENS.....	38

## 1. Introduction

### 1.1 Objectifs de la formation

La licence a pour objectif de former des professionnels du commerce international qui seront en mesure d'accompagner le travail des responsables export, responsables des achats ou marketing.

Le titulaire de la licence pourra occuper des postes d'assistant export, assistant chef de produit international, assistant responsable achats ou responsable zone export. Les postes occupés le seront dans les entreprises industrielles, de négoce international, du transport et de la logistique internationale et du commerce de détail international, grandes ou petites.

### 1.2 Public concerné

La licence s'adresse à deux types de publics :

- d'une part, à des étudiants ayant une formation technologique Bac + 2 (DUT, BTS) désireux de compléter leur formation par une approche approfondie des opérations de commerce international ;
- d'autre part, à des étudiants ayant une formation générale de niveau Bac + 2 (licence LEA, Droit, économie-gestion, etc...) désireux de compléter et d'orienter leur carrière professionnelle dans les métiers du commerce international.

## 2. Calendrier

- *Semestre 1 : du lundi 6 septembre 2021 au samedi 18 décembre 2021*

*Interruption pédagogique proposée : du samedi 30 octobre 2021 après les cours au lundi 8 novembre 2021 matin*

*Vacances de Noël : du samedi 18 décembre 2021 après les cours au lundi 3 janvier 2022 matin*

*Commission pédagogique paritaire semestre 1 : janvier 2022, semaine 4*

*Jury semestre 1 : janvier 2022, semaine 4*

- *Semestre 2 : lundi 3 janvier 2022 au samedi 2 avril 2022*

*Vacances d'Hiver : Du samedi 12 février 2022 après les cours au lundi 21 février 2022 matin*

*Commission pédagogique paritaire semestre 2 : avril 2022, semaine 13*

*Jury semestre 2 : juin 2022, semaine 22*

- *Examens de rattrapage des deux semestres : fin août 2022*
- *Stage : trois mois minimum entre le lundi 4 avril 2022 (au plus tôt) au 24 août 2022 (au plus tard).*
- *Date limite de remise du mémoire au secrétariat (un exemplaire papier et numérique : 24 août 2022, 12 heures)*
- *Soutenances du mémoire :*
  - Possible début juillet pour un stage qui sera terminé le 1er juillet 2022.*
  - 25 et 26 août 2022 pour un stage allant au-delà du 1<sup>er</sup> juillet 2022.*
- *Jury de seconde session : septembre 2022, semaine 36*

### 3. Equipe pédagogique

**Olivier BURY**, [Olivier.Bury@grandcalais.fr](mailto:Olivier.Bury@grandcalais.fr), directeur Enfance et Moyens Communs, Grand Calais

**Bruno CATEZ**, [bruno.catez@univ-littoral.fr](mailto:bruno.catez@univ-littoral.fr), professeur certifié en économie-gestion

**Patrice CHARLEMAGNE**, [patrice.charlemagne@laposte.net](mailto:patrice.charlemagne@laposte.net), professeur agrégé en allemand

**Abdelkader CHEHIH**, [chehih@aol.com](mailto:chehih@aol.com), professeur certifié en économie-gestion

**Thibault CLEMENT**, [thibault.clement@sea-invest.fr](mailto:thibault.clement@sea-invest.fr), Agency manager, Sea-Invest Shipping

**Christophe FIORINE**, [christophe.fiorine@gmail.com](mailto:christophe.fiorine@gmail.com), professeur agrégé d'histoire-géographie

**Laura HOCQUEZ**, [laura.hocquez@univ-littoral.fr](mailto:laura.hocquez@univ-littoral.fr), professeure certifiée en anglais

**Thierry KRYCH**, [thierry.krych@gmail.com](mailto:thierry.krych@gmail.com), Chef de Service Douanier de la Surveillance, Brigade des Douanes de Boulogne sur Mer

**Jean-Marie LEFEYER**, [lefeyer.jean-marie@neuf.fr](mailto:lefeyer.jean-marie@neuf.fr), déclarant en douane

**Mariantonia LO PRETE**, [mariantonia.Lo-Prete@univ-littoral.fr](mailto:mariantonia.Lo-Prete@univ-littoral.fr), maître de conférences en gestion et aménagement du territoire

**Luc MASSON**, [luc.masson@ideattec.fr](mailto:luc.masson@ideattec.fr), professeur certifié en économie-gestion

**Raluca MOGOS**, [raluca.mogos@univ-littoral.fr](mailto:raluca.mogos@univ-littoral.fr), professeure des universités

**Moïse NIETO**, [nieto.moises@orange.fr](mailto:nieto.moises@orange.fr), professeur certifié en espagnol

**Sébastien TCHENDO**, [tchendoseb@gmail.com](mailto:tchendoseb@gmail.com), professeur certifié en économie-gestion

**Manon TELLIER**, [tellier.manon@gmail.com](mailto:tellier.manon@gmail.com), acheteuse

**Falk WAGENHAUSEN**, [falk.Wagenhausen@univ-littoral.fr](mailto:falk.Wagenhausen@univ-littoral.fr), maître de conférences en sciences de gestion

**Estelle WISSOCQ-LOGEZ**, [logez.estelle@hotmail.fr](mailto:logez.estelle@hotmail.fr), Field Sales Manager Busines Developpment / Geodis Freight Forwarding

#### 4. Programme de cours

Semestre 1 : composition des UE et intitulés des cours	Nombre d'heures TD	ECTS	Intervenants
<b>UE 1 PRATIQUE COMMERCIALE DES LANGUES</b>		<b>6</b>	
1.1 Anglais des affaires I	25	3	Laura HOCQUEZ
1.2 LV 2 des affaires I (allemand, espagnol)	20	3	Moises NIETO & Patrice CHARLEMAGNE
<b>UE 2 : ENVIRONNEMENT DU COMMERCE INTERNATIONAL</b>		<b>6</b>	
2.1 Géopolitique et géographie économique	20	3	Christophe FIORINE
2.2 Droit commercial international et normalisation	24	3	Luc MASSON
<b>UE 3 : MANAGEMENT DES OPERATIONS INTERNATIONALES</b>		<b>6</b>	
3.1 Techniques du commerce international	20	3	Bruno CATEZ
3.2 Management des opérations commerciales internationales	20	3	Bruno CATEZ
<b>UE 4 : APPROCHE DES MARCHES ETRANGERS</b>		<b>6</b>	
4.1 Négociation internationale et interculturalité	20	3	Estelle WISSOCQ
4.2 Marketing international	30	3	Raluca MOGOS DESCOTES
<b>UE 5 : PROJETS TUTEURS</b>		<b>6</b>	
5.1 Elaboration de son projet professionnel international	34	3	Bruno CATEZ
5.2 Organisation et gestion de projets	22	3	Olivier BURY
<b>Totaux</b>	<b>235</b>	<b>30</b>	

Semestre 2 : composition des UE et intitulés des cours	Nombre d'heures TD	ECTS	Intervenants
<b>UE 6 : PRATIQUE COMMERCIALE DES LANGUES</b>		<b>6</b>	
6.1 Anglais des affaires II	25	3	Laura HOCQUEZ
6.2 LV2 des affaires II	20	3	Moises NIETO & Patrice CHARLEMAGNE
<b>UE 7 : MANAGEMENT DES OPERATIONS INTERNATIONALES</b>		<b>4</b>	
7.1 Management des achats internationaux	20	2	Manon TELLIER
7.2 Paiements internationaux et risques de change	20	2	
<b>UE 8 : LA LOGISTIQUE A L'INTERNATIONAL</b>		<b>6</b>	
8.1 Logistique internationale	30	2	Falk WAGENHAUSEN & Thibault CLEMENT & Mariantonia LO PRETE
8.2 Douanes et procédures de dédouanement	30	2	Thierry KRYCH & Jean Marie LEFEYER
8.3 Fonctionnalités avancées logiciels bureautiques	20	2	Abdelkader CHEHIH
<b>UE 9 : PROJETS TUTEURS</b>		<b>6</b>	
9.1 Cadrage de son projet professionnel et mission internationale	30	3	Bruno CATEZ
9.2 Méthodologie du projet international	20	3	Sébastien TCHENDO
<b>UE 10 : STAGE – 10.1 Mémoire et soutenance</b>		<b>8</b>	
<b>Totaux</b>	<b>215</b>	<b>30</b>	

## 5. Blocs de compétences

### BLOCS DE COMPETENCES LICENCE PROFESSIONNELLE METIERS DU COMMERCE INTERNATIONAL

Blocs de compétences	Compétences transversales et numériques	N° matières et ECTS	ECTS PAR BLOC
1 - 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.	8.3 (2) 9.1 (3)	5
2 - 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.	4.2 (3) 9.2 (3)	6
3 - Expression et communication écrites et orales	Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non-ambiguë, dans au moins une langue étrangère.	1.1 (3) 6.1 (3)	6
4 - 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.	5.1 (3) 4.1 (3)	6
5 - Action en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle	Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française.	10.1 (8) 5.2 (3)	11

	<p>Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives.</p> <p>Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale.</p> <p>Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet.</p> <p>Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique.</p>		
6 - Mise en œuvre de stratégies marketing et commercialisation	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Traiter des techniques commerciales</li> <li>• Maîtriser ses environnements étrangers</li> </ul>	<p><b>3.1 (3)</b> <b>3.2 (3)</b> <b>2.1 (3)</b></p>	<b>9</b>
7 – Gérer les opérations de commerce international	<p>Maîtriser les techniques du commerce international</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Maîtriser les techniques liées au financement import-export</li> </ul>	<p><b>7.1 (2)</b> <b>7.2 (2)</b> <b>8.1 (2)</b></p>	<b>6</b>
8 - Mise en œuvre des règles et procédures juridiques (contrats, propriété intellectuelle) et commerciales	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifier et respecter les procédures douanières</li> </ul> <p>Maîtriser les bases du droit international</p>	<p><b>2.2 (3)</b> <b>8.2 (2)</b></p>	<b>5</b>
9 - Communication commerciale, en langue étrangère, en respect de codes socio-culturels représentatifs des différentes aires géographiques	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Communiquer dans un contexte interculturel</li> </ul>	<p><b>1.2 (3)</b> <b>6.2 (3)</b></p>	<b>6</b>

## 6. Descriptif des cours

### Anglais des affaires I (S1)

**Enseignant :** Laura HOCQUEZ

**Volume horaire :** 25 heures

**Objectifs :**

Familiariser les étudiants avec l'anglais courant et dans un contexte professionnel orienté vers l'entreprise et le commerce, maîtriser différents aspects de la communication professionnelle en anglais : présentation d'une entreprise / d'un projet à l'oral (prise de parole en continu), entretiens, discussions de groupes (prise de parole en interaction), rédaction de CV et de courriers professionnels, synthèse de document(s). Se préparer à l'obtention du Certificat en Langues de l'Enseignement Supérieur (CLES B1 ou B2 selon le niveau des étudiants). Accompagner les étudiants dans leurs recherches de stages à l'étranger si besoin.

**Programme :**

Acquisition de vocabulaire spécifique, étude de documents authentiques divers (écrits et vidéos) traitant du monde du travail et de l'entreprise dans les pays anglophones, des différences culturelles, des problématiques qui leurs sont spécifiques (politiques, économiques, sociales etc)  
Étude de documents écrits et audio-vidéo en lien avec le monde professionnel et le commerce international.

Activités écrites : Compréhension de textes, Synthèses de documents écrits, rédaction de courriers professionnels.

Activités orales : prise de parole en continu et entraînement à l'interaction (jeux de rôles), présentations orales individuelles ou en groupes, discussions contradictoires argumentées.

Entraînement aux épreuves et au format d'examen du CLES.

**Bibliographie :**

**Evaluation :**

1ère session : Compétences de Production Orale en Contrôle Continu (50% de la note, épreuves diverses au cours du semestre) ; Compétences de compréhensions orale et écrite et production écrite en Contrôle Terminal de 2h en fin de semestre (50% de la note).

2nde session : Production Orale et/ou CO+CE+PE en 2h.

**Nombre de crédits ECTS :** 3

## **Allemand des affaires I (S1)**

**Enseignant : Patrice CHARLEMAGNE**

**Volume horaire :** 20 heures

**Objectifs :**

Développement des compétences écrites et orales dans la langue-cible et dans les domaines visés par la formation. Connaissance de l'environnement économique et géopolitique du monde germanique.

**Programme - Plan :**

Se présenter

Les fonctions dans l'entreprise

Répondre au téléphone

Prendre un rendez-vous

Correspondance professionnelle – compréhension et expression écrite

Simulation de négociation commerciale

**Bibliographie :**

Dictionnaire bilingue (de préférence Harrap's)

Grammaire d'allemand type *La pratique de l'Allemand de A à Z* ou *l'Allemand pour les Nuls*.

*Le mot et l'idée allemand*

**Modalités d'examens (forme et durée)**

Contrôle continu : contrôles écrits sur table, exposés, simulations orales, assiduité

**Nombre de crédits ECTS : 3**



## **Espagnol des affaires I (S1)**

**Enseignant** : Moïses NIETO

**Volume horaire** : 20 heures

### **Objectifs du cours :**

Maîtriser les différents aspects de la communication professionnelle et de la négociation en langue espagnole, tant à l'oral qu'à l'écrit.

S'exprimer avec aisance lors d'un entretien en face à face.

Savoir mener à bien un entretien téléphonique.

Présenter oralement un projet, une synthèse.

Rédiger des courriers professionnels

Rendre compte par écrit de la lecture d'un document.

### **Programme :**

Etude de documents écrits, audio, vidéo, multimédia

Analyse des outils oraux et gestuels caractéristiques des pays hispanophones.

Jeux de rôles

Simulation de situations professionnelles

Entraînement à la rédaction

Travaux

Présentations et exercices oraux

Rédaction de courriers, de comptes rendus

### **Bibliographie :**

Dictionnaire français-espagnol

Dictionnaire de l'espagnol économique, commercial et financier

Grammaire d'usage de l'espagnol contemporain, P. Gerboin, C. Leroy

Les mots-clés du commerce international, Lexipro Espagnol

Cartas, Correspondance commerciale en espagnol, Ellipses

**Modalités d'examen** : Contrôle continu 100%

**Nombre de crédits ECTS** : 3

## **Géopolitique et géographie économique (S1)**

**Enseignant :** Christophe FIORINE

**Volume horaire :** 20 heures

### **Objectifs :**

Proposer un éclairage de temps long sur les grands enjeux géoéconomiques et géopolitiques contemporains.

Donner aux étudiants des clés de compréhension du monde contemporain dans la perspective d'une intégration professionnelle dans un secteur caractérisé par l'ouverture internationale et la sensibilité aux variations du monde.

### **Programme - Plan :**

3 temps forts seront proposés.

« De la pax americana à un monde multipolaire »

« Lecture géocontinentale des enjeux du monde contemporain »

Enfin un dernier temps (court) sera consacré à des focus sur des thématiques brûlantes :

Relation USA/CHINE

Elections américaines

Présentation de différents conflits structurants

### **Bibliographie :**

CHALIAND G., JAN M., Vers un nouvel ordre du monde ? Points essais, 2013 (9,5 €)

GAUCHON P, Dictionnaire de géopolitique et de géoéconomie, PUF, 2011

Tellenne C., Introduction à la géopolitique, La Découverte, 2019

### **Modalités d'examens (forme et durée) :**

1ère session : un examen de deux heures sera proposé aux étudiants. Il s'agira de vérifier l'étendue de leurs connaissances sur les notions abordées à travers une ou deux questions de synthèse.

2nde session : Pour les étudiants devant subir une seconde session, le même type d'exercice sera proposé.

**Nombre de crédits ECTS :** 3

## **Droit commercial international et normalisation (S1)**

**Enseignant :** Luc Masson

**Volume horaire :** 24 heures

### **Objectifs :**

- Savoir caractériser une situation de vente internationale et, plus spécialement, définir le commerce international et ses implications ;
- Savoir déterminer le cadre juridique d'une situation commerciale internationale : les principales règles, la diversité de ces règles (usages, principes généraux...) ;
- Savoir définir les règles de responsabilité dans la chaîne des contrats
- Connaître la diversité des normes, leur création et leur impact sur la vente internationale de marchandises

### **Programme - Plan :**

#### **SECTION I LE DROIT INTERNATIONAL**

- §1 Le droit des nations comme source de droit
- §2 Les usages
- §3 Le droit communautaire
- §4 Le droit des conventions internationales
- §5 Les solutions aux conflits de droit

#### **SECTION II LE CADRE JURIDIQUE DE LA VENTE INTERNATIONALE**

- §1 Les caractéristiques du contrat de vente
- §2 Les règles liées l'exécution et l'inexécution du contrat
- §3 Les conséquences de la non-exécution
- §4 La nature internationale du contrat de vente

#### **SECTION III LE DROIT DE LA VENTE INTERNATIONALE**

- §1 Les règles posées par la convention de Vienne du 11 avril 1980
- §2 Les droits et obligations des parties
- §3 La résolution des litiges dans la vente internationale
- §4 Les conséquences de l'absence d'écrit dans la résolution du litige

#### **SECTION IV LES NORMES DIVERSITE ET PORTEE**

- §1 Diversité et origines des normes
- §2 Impact des normes sur la relation contractuelle
- §3 Les conséquences juridiques du non-respect des normes

#### **SECTION V LES OUTILS JURIDIQUES DE LA VENTE INTERNATIONALE DE MARCHANDISES**

- §1 L'offre commerciale et les conditions générales de vente export
- §2 Le cahier des charges
- §3 La formalisation du contrat : la commande

**Bibliographie :**

JACQUET (J.-M.), DELEBECQUE (Ph.), CORNELOUP (S.), Droit du commerce international, Paris :  
Dalloz, 3e éd. 2015.

DELEBECQUE (Ph), L'entreprise et la vente internationale de marchandises, Paris : Larcier éd. 2015

YESSAD (Hourria), Le contrat de vente internationale de marchandises, Bruxelles : Ed. Universitaires  
Européenne, éd. 2018

Code de commerce DALLOZ, éd 2018

Code civil DALLOZ, éd. 2018

Conventions internationales : Bruxelles 1968, Lugano 1988, La Haye 1955, Rome 1980, Vienne 1980.

**Modalités d'examens (forme et durée) :**

Un contrôle intermédiaire connaissances de fond, (écrit 1h - 40% de la note)

Examen final : cas pratique sur table (écrit 3 heures – 60% de la note)

**Nombre de crédits ECTS : 3**

## Techniques du commerce international (S1)

**Enseignant :** Bruno CATEZ

**Volume horaire :** 20 heures

### Objectifs :

Le cours a pour principaux objectifs :

- de montrer la nécessité de maîtriser les règles incoterms incontournables dans les transactions internationales : connaître les incoterms ICC 2020 et leurs particularités, calculer des prix export selon différents incoterms, proposer les solutions les plus adaptées en matière d'incoterms à l'achat comme à la vente.
- De rendre les étudiants capables de d'élaborer une offre export.

### Programme - Plan :

Les règles incoterms : présentation générale et détaillée.

L'importance des Incoterms : leur interface avec le transport, la douane, les paiements, la politique commerciale, le contrat de vente...

L'offre export : forme et contenu

### Bibliographie :

Wagenhausen Falk et autres auteurs, *Exporter pratique du commerce international*, Paris, Foucher, 27<sup>ème</sup> édition, 2020.

Le Moniteur du commerce international (MOCI) et ses numéros spéciaux.

*Les incoterms*, publications ICC 2020, Chambre de Commerce Internationale, Paris

<http://www.iccwbo.org/>

### Modalités d'examens (forme et durée) :

Session N°1 : examen durée 2 heures 70 % de la note + contrôle intermédiaire 30 %.

Session N°2 : examen durée 2 heures 100 % de la note

**Nombre de crédits ECTS :** 3

## **Management des opérations commerciales internationales (S1)**

**Enseignant :** Bruno CATEZ

**Volume Horaire :** 20 h

### **Objectifs :**

Etre capable d'organiser et mettre en œuvre une prospection à l'export

Identifier et apprécier les risques éventuels pour l'entreprise en matière de paiement des transactions internationales. Savoir les réduire ou les couvrir.

Apprécier les risques liés à la prospection commerciale à l'international et les couvertures possibles.

Choisir et mettre en œuvre, dans une situation donnée, ces outils et techniques de couverture.

### **Programme – Plan**

#### **CHAP 1 : LA PROSPECTION A L'EXPORT**

**I. La prospection : généralités**

**II. Méthodologie de la prospection**

#### **CHAP 2 : LE RISQUE CREDIT**

**I. L'origine du risque Crédit**

**II. L'évaluation du risque Crédit**

**III La Gestion du risque Crédit**

#### **CHAP 3 : LE RISQUE PROSPECTION**

**I. Présentation**

**II. L'assurance Prospection**

### **Bibliographie :**

Wagenhausen Falk et autres auteurs, *Exporter pratique du commerce international*, Paris, Foucher, 27<sup>ème</sup> édition, 2020.

Le Moniteur du commerce international (MOCI) et ses numéros spéciaux.

Escolano J et autres auteurs, *Gestion des opérations import-export*, Foucher 3<sup>ème</sup> édition, 2015

Charlot A et autres auteurs, *Etudes, veille et prospection*, Foucher, 3<sup>ème</sup> édition, 2015

### **Modalités d'examen :**

Session N°1 Examen durée 2 heures 70 % de la note + contrôle intermédiaire 30 %.

Session N°2 Examen final durée 2 heures (100 % de la note).

**Nombre de crédits ECTS : 3**

## Négociation internationale et interculturalité (S1)

**Enseignant :** Estelle WISSOCQ

**Volume horaire :** 20 heures

**Objectifs :**

- Connaître et mettre en pratique les étapes clés d'une négociation commerciale réussie.
- Savoir décoder les messages implicites lors d'une négociation et s'adapter.
- Découvrir son profil de négociateur & déterminer ses points forts et ses axes d'améliorations.
- Être sensibilisé à la variable interculturelle de la négociation.

**Programme – Plan :**

*Introduction et définition de la négociation*

**1. Préparer pour mieux gagner !**

- 1.1. *L'analyse transactionnelle ou la découverte de soi*
- 1.2. *Focus sur l'interlocuteur & son organisation : qui sont-ils ?*
- 1.3. *Objectifs de la négociation pour les parties prenantes*

**2. Les clés de lecture de notre interlocuteur grâce à l'écoute active**

- 2.1. *La programmation neurolinguistique*
- 2.2. *Le rôle incommensurable du non verbal*
- 2.3. *Le profil DISC & le SONCAS*

**3. Les étapes d'une négociation réussie**

- 3.1. *Découverte des besoins & motivations explicites*
- 3.2. *Recherche des contraintes : méthode de questionnement*
- 3.3. *Souvent oubliée, l'étape cruciale de la reformulation*
- 3.4. *Dans le vif du sujet, l'argumentation*
- 3.5. *Faire face aux objections*
- 3.6. *Obtenir le « OUI » et conclure*

**4. Intégrer la dimension interculturelle dans une négociation**

- 4.1. *Qu'est ce que l'interculturalité ? définition & principes*
- 4.2. *Les six dimensions culturelles selon Geert Hofstede*
- 4.3. *L'opposition des cultures très ou peu contextuelles*

**Bibliographie :**

*Emotions of Normal People*

*William Moulton Marston, 2010*

*Le pouvoir de la négociation avec la programmation neurolinguistique*

*Michel Golvin, Francine Dehail, Claude Pariot, 1997*

*Conclure la vente*

*Michaël Aguilar, 2014*

*Cultures et organisations nos programmations mentales*

*Geert Hofstede, Gert Jan Hofstede, Mickael Minkov, 2010*

**Modalités d'examen :**

1<sup>ère</sup> session :

- 50% de mise en situation et pratique de la négociation lors du cours
- 50% examen écrit (2h)

2<sup>nd</sup> session : Travail de recherche

**Nombre de crédits ECTS : 3**



## **Marketing international (S1)**

**Enseignante** : Raluca MOGOS

**Volume horaire** : 30 heures

### **Course objectives**

In the end of this course students should :

- Understand the strategic dimension of the international marketing and its integration into company's strategy
- Understand the complexity of the international environment and the cultural differences between countries
- Be able to conceive and develop marketing research abroad
- Understand how culture may affect foreign customers' behavior
- Be aware of the usefulness of the standardization or adaptation of the marketing policy in foreign settings
- Know how to integrate the specificities of international marketing when undertaking strategic and operational decisions concerning international markets.

### **Programme - plan**

#### ***Session 1 Culture and International Market Environment***

1. Presentation of course organization
  - objectives of the course
  - assessment modalities
2. Introduction to international marketing
  - the driving factors of internationalization
  - typologies of international management orientation
3. International market environment
  - the elements of the international markets environment
  - the diamond of the competitive advantage of nations
4. Culture
  - defining culture
  - the sources of culture
  - the dimensions of culture

*Case study McDonald's*

**Assignment for session 2** : You have to fill in the document "Fiche Pays" for the wine market of a country of your choice. You print your assignment 8 times for the next class.

#### ***Session 2 Culture and International Market Environment***

***Analysis of the countries' attractiveness for the wine market***

***Define the main topic and the objectives for your "made-in" effect project.***

*Analysis of the cultural elements highlighted in a specific country communication of the country image (for a country of your choice)*

*Case study McDonald's*

**Note:** For this session each group has to bring a laptop in class.

**Assignment for session 3:** Prepare a PPT presentation with the *cultural elements highlighted in a specific country communication of the country image (a country of your choice – with an important touristic potential)*.

You have to read the case study *Mobile phones in the EU* before coming to class.

### **Session 3 Understanding Cross-Cultural Differences in Consumer Behavior**

**Students' presentations regarding the cultural elements highlighted in a specific country communication of the country image (a country of your choice – with an important touristic potential).**

5. International consumer behavior
- culture influence and the decision-making process
  - cultural influence and information processing

6. International marketing research
- the process of the international marketing research
  - the specificities of international marketing research

*Case study Mobile phones in the EU*

**Assignment for session 4 :** You have to read the case studies Bollywood & Guinness before coming to class.

### **Session 4 Globalization/standardization and International Targeting and Positioning)**

7. International targeting and positioning
- International segmentation, targeting, positioning and differentiation
  - Homogeneous cross-cultural consumer targets

8. Global or local marketing?
- Advantages and disadvantages of standardized marketing
  - Driving and restraining forces of marketing standardization

*Case study Bollywood*

**Assignment for session 5:** You have to read the case study *Guinness* before coming to class.

### **Session 5 The International Marketing Mix**

9. International distribution and modes of entry
- modes of entry on foreign markets
  - the specifics of international distribution

10. International product management  
- adaptation or standardization or product attributes  
- country of origin effects

11. International pricing  
- international price setting methods  
- the specifics of international pricing

12. International communication  
- international communication strategy stages  
- the specifics of international communication  
*Case study Guinness*

**Assignment for session 6 :** You have to read the case study *LCV before coming to class.*

### ***Session 6 The International marketing plan***

13. *Strategic international analysis*  
- *strategic analysis grids*  
- *specificities for SMEs*

*Case study LCV*

### **Bibliographie**

Hollensen, S. (2012), *Essentials of Global Marketing*, 2<sup>nd</sup> edition, Pearson Education.  
Keegan, W.J. & Green, M. S. (2015), *Global Marketing*, 8<sup>th</sup> edition, Pearson Education.  
Lendrevie, J. & Lindon, D. (2011), *Le mercator. Théorie et pratique du marketing*, 11<sup>th</sup> edition, Paris : Dalloz.  
Solomon & al. (2009), *Consumer Behaviour. A European Perspective*, 4<sup>th</sup> edition, Pearson Education.  
Usunier, J.-C. & Lee, J. A. (2020), *Marketing Across Cultures*, 6<sup>th</sup> edition, Pearson Education.  
WALLISER, B. (2010), *Marketing international*, e-thèque ([www.e-theque.com](http://www.e-theque.com)).

### **Modalités d'examens (forme et durée) :**

1ère session : Fiches pays (travail de recherche d'information, analyse et synthèse) – Contrôle continu (écrit et oral), 50 % de la note

2nde session : Etude de cas LCV (Les confiseries Verquin) – Contrôle continu (écrit et oral) – 50 % de la note

**Nombre de crédits ECTS : 3**

## **Elaboration de son projet professionnel à l'international PPP (S1)**

(projet tuteuré 1)

**Enseignant :** Bruno CATEZ

**Volume horaire :** 34 heures

Le module du premier semestre se décompose en deux parties :

- L'une consacrée au projet professionnel et à la recherche du stage, *partie 1* ; la participation à la (journée du premier emploi (JPE) y contribue.
- L'autre consacrée à la recherche /définition de la mission opérationnelle à réaliser principalement au S2, *partie 2*.

### **Objectifs :**

#### *Partie 1 :*

Définir un projet professionnel et le confronter au marché du travail  
S'approprier les outils de techniques de recherche d'emploi pour rechercher le stage  
Organiser la journée du premier emploi

*Partie 2 :* Faire conduire à l'étudiant, seul ou en binôme, une mission opérationnelle pour le compte d'une PME-PMI, française ou étrangère, ayant des activités à l'international (obligatoire).

Mettre en situation pour acquérir des compétences en commerce international, en fonction de son projet professionnel, et avoir un aperçu des missions et des responsabilités qui pourront lui être confiées dans son futur emploi.

*Quelques exemples de projets tuteurés : Etude du marché des plats cuisinés au Royaume-Uni, sourcing fournisseurs, étude du marché des produits biologiques au Royaume-Uni, étude de la concurrence dans les PECO pour un équipementier poids lourds, réalisation d'un dossier de prospection et de commercialisation internationale pour un produit dans un pays cible, mission export : déplacement dans un pays étranger, pour le compte d'une entreprise française, afin d'y rencontrer des clients ou prospects...*

### **Programme - Plan :**

#### *Partie 1 :*

Finalisation du le bilan de compétences et définition du projet (en intégrant les stages antérieurs),  
Confrontation du projet au marché,  
Elaboration du plan d'actions permettant d'atteindre le projet  
Définition et choix du type de stage à prospecter, en cohérence avec le projet  
Mise en œuvre des techniques de recherche d'emploi.  
Préparation et mise en œuvre de la JPE.

#### *Partie 2 :*

La mission professionnelle se réalise sur 2 semestres (Novembre à fin Avril). Elle peut être conduite individuellement ou en groupe. Selon les cas elle implique une présence ou pas en entreprise. Elle fait l'objet d'une convention (pour l'aspect administratif) et d'un cahier des charges (pour l'aspect pédagogique/professionnel).

Durant le premier semestre :

- Préparation personnelle à la recherche d'un projet (savoir se présenter et donner les informations attendues par l'entreprise, savoir convaincre et négocier pour obtenir un projet), prospection des entreprises
- Comprendre l'environnement du projet et ses enjeux : rédiger le cahier des charges du projet.
- Recherches documentaires
- Rencontres régulières (et planifiées dans le cahier des charges) avec le tuteur en entreprise et/ou le tuteur pédagogique (enseignant).

**Bibliographie :** Celle de l'ensemble des cours peut être sollicitée.

**Modalités d'examens (forme et durée) :**

*Partie 1 :* dossier écrit, 40 % de la note finale.

*Partie 2 :* dossier incluant le cahier des charges du projet, 60 % de la note finale.

**Nombre de crédits ECTS :** 3

## **Organisation et gestion de projets (S1)**

**Enseignant :** Olivier BURY

**Volume horaire :** 22 heures

### **Objectifs :**

Le déroulement et le suivi de projets à travers différents outils de gestion de projets, la planification des projets par les diagrammes de Gantt et de PERT.

### **Programme - Plan :**

- I. Qu'est-ce qu'un projet ?
- II. Découpage du projet
- III. Diagramme Cause-Effet
- IV. Diagramme de GANTT
- V. Méthode PERT

### **Bibliographie :**

Sandrine FERNEZ-WALCH, Management de nouveaux projets, AFNOR, Paris, 2000.

Vincent GIARD, Gestion de Projets, Economica, Paris, 1991.

### **Modalités d'examens (forme et durée) :**

Examen terminal d'exercices d'application des notions vues au cours – 2H

**Nombre de crédits ECTS :** 3

## **Anglais des affaires II (S2)**

**Enseignant :** Laura HOCQUEZ

**Volume horaire :** 25 heures

### **Objectifs :**

Familiariser les étudiants avec l'anglais courant et dans un contexte professionnel orienté vers l'entreprise et le commerce, maîtriser différents aspects de la communication professionnelle en anglais : présentation d'une entreprise / d'un projet à l'oral (prise de parole en continu), entretiens, discussions de groupes (prise de parole en interaction), rédaction de CV et de courriers professionnels, synthèse de document(s). Se préparer à l'obtention du Certificat en Langues de l'Enseignement Supérieur (CLES B1 ou B2 selon le niveau des étudiants). Accompagner les étudiants dans leurs recherches de stages à l'étranger si besoin.

### **Programme :**

Acquisition de vocabulaire spécifique, étude de documents authentiques divers (écrits et vidéos) traitant du monde du travail et de l'entreprise dans les pays anglophones, des différences culturelles, des problématiques qui leur sont spécifiques (politiques, économiques, sociales etc)

Étude de documents écrits et audio-vidéo en lien avec le monde professionnel et le commerce international.

Activités écrites : Compréhension de textes, Synthèses de documents écrits, rédaction de courriers professionnels.

Activités orales : prise de parole en continu et entraînement à l'interaction (jeux de rôles), présentations orales individuelles ou en groupes, discussions contradictoires argumentées.

Entraînement aux épreuves et au format d'examen du CLES.

### **Bibliographie :**

### **Evaluation :**

1ère session : Compétences de Production Orale en Contrôle Continu (50% de la note, épreuves diverses au cours du semestre) ; Compétences de compréhensions orale et écrite et production écrite en Contrôle Terminal de 2h en fin de semestre (50% de la note).

2nde session : Production Orale et/ou CO+CE+PE en 2h.

**Nombre de crédits ECTS :** 3

## **Espagnol des affaires II (S2)**

**Enseignant :** Moïses NIETO

**Volume horaire :** 20 heures

**Objectifs :**

- Connaître la situation et l'évolution du secteur pour le monde hispanophone
- Maîtriser le lexique spécifique
- Être capable de présenter oralement ou par écrit le fonctionnement d'un site web marchand

**Programme :**

- Etude des rapports trimestriels sur le secteur
- Etude de cas pratiques

**Bibliographie :**

- Informe sobre el comercio electrónico en España a través de entidades de medios de pago, Comisión del Mercado de Telecomunicaciones, 2015
- Glosario Comercio Electrónico (<http://www.internetglosario.com> ou autre)

**Modalités d'examens (forme et durée) :** Oral 20 min.

**Nombre de crédits ECTS :** 3



## **Allemand des affaires II (S2)**

**Enseignant : Patrice CHARLEMAGNE**

**Volume horaire :** 20 heures

**Objectifs :**

Développement des compétences écrites et orales dans la langue-cible et dans les domaines visés par la formation. Connaissance de l'environnement économique et géopolitique du monde germanique.

**Programme - Plan :**

Se présenter  
Les fonctions dans l'entreprise  
Répondre au téléphone  
Prendre un rendez-vous  
Correspondance professionnelle – compréhension et expression écrite  
Simulation de négociation commerciale

**Bibliographie :**

Dictionnaire bilingue (de préférence Harrap's)  
Grammaire d'allemand type *La pratique de l'Allemand de A à Z* ou *l'Allemand pour les Nuls*.  
*Le mot et l'idée allemand*

**Modalités d'examens (forme et durée)**

Contrôle continu : contrôles écrits sur table, exposés, simulations orales, assiduité

**Nombre de crédits ECTS : 3**

## **Management des achats internationaux (S2)**

**Enseignant :** Manon TELLIER

**Volume horaire :** 20 heures

### **Objectifs :**

- Savoir définir une stratégie d'achat à l'international
- Maîtriser les étapes du sourcing international et la notion de risque fournisseur
- Savoir organiser un appel d'offre à l'international
- Maîtriser l'analyse multicritère pour évaluer et comparer les offres
- Construire une stratégie de négociation et savoir négocier dans un contexte international
- Maîtriser les principaux éléments des contrats d'achat et leurs spécificités à l'international
- Savoir traiter les litiges fournisseurs et mettre en place un suivi de performance fournisseur

### **Programme - Plan :**

Introduction : rappel du processus achat et raison d'acheter à l'international

- 1) Mise en place de la stratégie d'achat à l'international
  - 1.1 Qu'est-ce qu'une stratégie d'achat internationale ?
  - 1.2 Comment écrire une stratégie d'achat internationale ?
  - 1.3 Quelles sont les différentes stratégies achats ?
- 2) Sourcing international
  - 2.1 Définition du sourcing international et enjeux
  - 2.2 Les différentes étapes de sourcing international
  - 2.3 Prospection fournisseur où les trouver ?
  - 2.4 Gestion du risque fournisseur
- 3) Lancer un appel d'offre à l'international
  - 3.1 Quels sont les éléments à indiquer dans un appel d'offre ?
  - 3.2 Mise en place de critères d'analyses des offres
- 4) Négociation à l'international, dimension interculturelle
  - 4.1 Notion d'interculturalité
  - 4.2 Rappel des impératifs pour mener à bien une négociation
- 5) Contractualiser un achat international et suivi du contrat

### **Bibliographie :**

Toute la fonction achat - Philippe Petit  
La boîte à outils de l'acheteur - Stéphane Canonne Philippe Petit  
Articles du magazine Décision Achat

### **Modalités d'examens (forme et durée) :**

1ère session : QCM  
2nde session : à définir

**Nombre de crédits ECTS :** 2

## **Paiements internationaux et risque de change (S2)**

**Enseignant :**

**Volume Horaire :** 20 heures

**Objectifs :**

Appréhender les risques de l'entreprise en matière de non-paiement et de change

Choisir et mettre en œuvre, dans une situation donnée, les instruments de couverture du risque de change

Appréhender les risques liés au paiement

Connaître les différents instruments de paiement à l'international et les techniques documentaires de paiement

Choisir et mettre en œuvre, dans une situation donnée, les outils et techniques de paiements internationaux

**Programme – Plan**

- **Le panorama des risques à l'international**

- Panorama des risques

- La couverture du risque de non-paiement

- La couverture du risque de change

- Les garanties de l'importateur contre les défaillances de l'exportateur

- **Les instruments et techniques de paiement**

- Les risques liés au paiement

- Les instruments ou moyens de paiement à l'international

- Les techniques documentaires de paiement

**Bibliographie :**

Paveau Jacques et autres auteurs, *Exporter*, Paris, Foucher, 25<sup>ème</sup> édition, 2015.

Legrand Ghislaine et Martini Hubert, *Gestion des opérations import-export*, Paris, Dunod, 2008.

Le Moniteur du commerce international (MOCI) et ses numéros spéciaux.

Règles et usances uniformes de l'ICC relatives aux crédits documentaires, révision 2007, Chambre de Commerce Internationale (ICC), Paris.

Combes-Lebourg Arlette, *Gestion des opérations d'import-export*, Editions Eska, 2011.

Weiss Eric, *Commerce international*, Editions Ellipses, 2008.

<http://www.planet-expert.com/fr/solutions-bancaires>

**Modalités d'examen :**

Session N°1 Examen final, cas pratique, durée 2 heures, (100% de la note).

Session N°2 Examen final, cas pratique, durée 2 heures, (100% de la note).

**Nombre de crédits ECTS : 2**

## Logistique internationale (S2)

**Enseignant(e)s :** Mariantonia LO PRETE (ML), Falk WAGENHAUSEN (FW) et Thibault CLEMENT (TC)

**Volume horaire :** 30 heures

**Objectifs :**

- Connaître les principales problématiques liées à la logistique globale (*Supply Chain*).
- Savoir calculer l'empreinte carbone d'une chaîne logistique globale.
- Connaître les différents moyens de transports internationaux.
- Trouver la solution de transport la plus optimisée.

**Programme - Plan :**

Partie 1 :

- Le port comme plateforme de transports et les besoins logistiques qui en découlent (ML)

Partie 2 :

- Evolution du canal de distribution vers le canal de distribution élargie (*Supply Chain*) (FW)
- Calcul de l'empreinte carbone sur une chaîne logistique globale (FW)

Partie 3 :

- Etude des moyens de transport principaux : Aérien / Maritime / routier / ferroviaire / fluvial (TC)
  - Rapidité / sécurité / prix
  - Caractéristiques techniques
  - Réglementation / documents de transport
  - Etude de cas

**Bibliographie :**

- Lusine Arzumanyan, Thomas Aymard, Philippe Blesbois, Florence Gervais, Eric Guillermain, Ulrike Mayrhofer, Marie Béatrice Meurier, David Parker, Gilles-Alain Soathan, Séverine Varet, Eléonore Venin et Falk Wagenhausen (2020), « Exporter - Pratique du commerce international », Paris, 27<sup>e</sup> édition, Foucher
- O. Chanut, G. Paché et F. Wagenhausen (2012), « Logistique urbaine : refonder les logiques d'intermédiation », Management & Avenir, n° 51, p. 186 – 207 [revue classée CNRS]

**Modalités d'examens (forme et durée) :**

Contrôle continu 100%

3 contrôles continus :

- ML : 1/3 de la note finale
- FW : 1/3 de la note finale
- TC : 1/3 de la note finale

**Nombre de crédits ECTS :** 2

## **Douane et procédures de dédouanement (S2)**

**Enseignant** : Thierry KRYCH et Jean Marie LEFEYER (6 heures)

**Volume horaire** : 30 heures

### **Objectifs :**

- permettre aux étudiants de découvrir les procédures mises en œuvre par l'Administration des Douanes dans ses relations avec les acteurs économiques réguliers du commerce mondial (transporteurs, logisticiens, grands comptes du commerce international, commissionnaires et déclarants en douanes...).
- présenter aux étudiants un socle de connaissances relatives aux missions, à l'organisation, au fonctionnement de cette Administration.
- faciliter la compréhension des enjeux économiques et réglementaires du dédouanement, dans les contextes particuliers du Brexit et de la fin du multilatéralisme commercial.
- préparer les étudiants aux concours de recrutement de la DGDDI.
- utiliser les applicatifs informatiques douaniers : RITA, DELTA...

### **Programme - Plan :**

- 1/ Sources et Histoire de la Douane ; contexte et actualité des accords commerciaux internationaux.
- 2/ MISSIONS – ORGANISATION – FONCTIONNEMENT de la DGDDI.
- 3/ Notions fondamentales du dédouanement : le socle déclaratif douanier : ESPÈCE – ORIGINE - VALEUR
- 4 et 5/ la procédure de dédouanement à l'IMPORTATION
- 6/ la procédure de dédouanement à l'EXPORTATION
- 7/ le TRANSIT
- 8/ Le régime de la TVA : TVA à l'importation, TVA intracommunautaire, TVA nationale
- 9/ Les applicatifs informatiques douaniers : PRODOUANE, DELTA, RITA, ROSA, SI BREXIT...
- 10/ Synthèse du cours et perspectives d'évolution du dédouanement : impact du Brexit.

### **Bibliographie :**

- Code des Douanes National et Communautaire
- sources internet : Europa – OMD – Légifrance – DGDDI
- sources internes : Écoles Nationales des Douanes (Tourcoing/La Rochelle)

### **Modalités d'examen (forme et durée) :**

Sessions 1 et 2 : Examen d'une durée d'une heure reprenant une série de QCM et/ou QROC couvrant l'intégralité du programme enseigné (60 % de la note) - Contrôle continu (évaluation sur poste informatique) (40 % de la note).

**Nombre de crédits ECTS** : 2

## **Fonctionnalités avancées logiciels bureautiques (S2)**

**Enseignant :** Abdelkader CHEHIH

**Volume horaire :** 20h

### **Objectifs :**

Le but de ce cours est de donner une formation complète en analyse des flux internationaux à travers des cas en informatique. Avant d'aborder ces cas, un cours théorique d'une séance sera proposé sur la modélisation des flux dans l'entreprise exportatrice.

Après cette approche théorique, les étudiants seront sensibilisés à la gestion des flux à partir d'un jeu d'entreprise qui devra leur permettre de mobiliser leurs connaissances pour simuler des opérations à l'export en utilisant des fonctions Excel particulièrement.

Des exercices sur Excel portant sur des opérations de transport seront proposés pendant la formation. Ce cours doit permettre aux étudiants de se familiariser aux fonctions majeures d'Excel (Macros, tableaux croisés dynamiques ...)

### **Programme - Plan :**

Partie 1 : Approche théorique (cours magistraux sur les flux).

Partie 2 : Exercices sur Excel sur des cas d'entreprise à l'export.

Partie 3 : Utilisation du serious game « Reatik, le jeu des gentils flux », produit du CIPE

### **Bibliographie :**

[1] Auteurs Collectifs, Excel, Maîtrisez les fonctions avancées du tableur de Microsoft®, Edition Eni, 2019

[2] Pierre Rigollet, Traitez et analysez de gros volumes de données avec Excel, Edition Eni

### **Modalités d'examens (forme et durée) :**

1ère session : Exercices informatique (50%) + Jeu d'entreprise en groupe (50%)

2nde session : Examen écrit sur les fonctions informatiques sur masque de saisie (100% de la note)

**Nombre de crédits ECTS :** 2

**Cadrage de son projet professionnel et mission internationale (S2)**  
(projet tuteuré 2)

**Enseignant :** Bruno CATEZ

**Volume horaire :** 30 heures TD

**Objectifs :**

Dans le cadre des projets, développer les savoirs et savoir-faire acquis dans les différents cours plus particulièrement ceux relatifs au commerce international.

Respecter les échéances et exigences du cahier des charges de la mission défini au premier semestre.

**Programme - Plan :**

Continuité de la mission opérationnelle pour le compte d'une PME-PMI, française ou étrangère, ayant des activités à l'international.

Le projet monte en puissance et les enseignants dont les compétences correspondent au domaine d'action du projet pourront être sollicités.

Rencontres obligatoires avec le responsable pédagogique : point d'avancement du projet et vérification du respect des échéances et livrables définis dans le cahier des charges.

**Bibliographie :**

Celle de l'ensemble des cours peut être sollicitée.

**Modalités d'examens (forme et durée) :**

Le livrable destiné à l'entreprise : dossier écrit 70 % et présentation orale 30 %.

**Nombre de crédits ECTS :** 3

## Méthodologie du projet à l'international (S2)

**Enseignant :** Sébastien TCHENDO

**Volume horaire :** 20 heures

### Objectifs généraux

Ce cours, à destination des responsables export, chefs de produits et (ou) responsables d'achat à l'international ou leurs assistants, vise à développer la culture entrepreneuriale nécessaire pour maîtriser les démarches requises pour accéder aux marchés internationaux.

### Objectifs spécifiques

Acquérir les connaissances et développer l'aptitude à conduire les projets internationaux dans toutes leurs déclinaisons notamment :

- Les fondements de l'internationalisation
- La caractérisation des entreprises à l'international
- La présentation des techniques et outils dans le processus d'internationalisation
- Les méthodes d'évaluation des potentialités internationales,
- La sélection des espaces et zones cibles
- Le choix des modalités d'internationalisation
- Le modèle d'affaires
- Le plan d'affaires
- Etc.

Ces objectifs touchent aussi la nécessaire adaptation des modèles économiques aux spécificités culturelles et le plan d'affaires.

### Programme :

Approche des projets internationaux et méthodologie

Techniques de créativité et recherche ou adaptation des modèles économiques

Méthodes d'évaluation des potentialités, de définition des espaces et zones cibles et choix des modalités.

Méthodologie de définition des hypothèses instrumentales et plan d'affaires.

### Bibliographie :

- 1- Organiser la conduite de projet. G HERNIAUX. Insep consulting Edition 2005
- 2- Comment conquérir des parts de marché à l'international. C. Mercier, C Bouverat-Rivat ; e-book 2010
- 3- Stratégie d'internationalisation des entreprises. Pierre-André BIGUES, Denis LACOSTE édition De Boeck 2011

Articles universitaires :

- La réussite d'un projet de développement international : leçons d'expérience d'un cas Maroc-Canada. Sophie Brière, Denis Proulx (Dans Revue Internationale des Sciences Administratives 2013/1 (Vol. 79), pages 171 à 191).

**Modalités d'examens (forme et durée) :**

**Nombre de crédits ECTS :** 3



## 7. Stage

### Objectifs du stage :

Le stage a pour objectifs

- ↪ La mise en œuvre des connaissances et méthodes acquises,
- ↪ l'analyse de situations professionnelles réelles,
- ↪ la recherche et la proposition de solutions adaptées,
- ↪ l'intégration à une équipe de travail, la participation à la gestion de ses activités.

### Durée du stage :

Le stage dure minimum 3 mois et maximum 6 mois. Le stage se termine au plus tard le 24 août **2022**.

### Mémoire et soutenance :

Le mémoire est réalisé par l'étudiant qui est encadré par un tuteur en entreprise et un enseignant

Le mémoire est remis **impérativement** en un **exemplaire papier et un par mail** au secrétariat de la licence **aux dates indiquées dans le calendrier**. **Tout mémoire remis après la date de première session sera automatiquement considéré comme défaillant. Tout mémoire remis après la date de seconde session entraînera automatiquement la non réussite de l'année d'étude.**

La soutenance consiste en une présentation synthétique du mémoire de 20 minutes maximum devant au moins un membre de l'équipe pédagogique (tuteur universitaire) et le tuteur entreprise. En cas d'absence d'un des deux membres la soutenance ne peut avoir lieu. Si le tuteur entreprise ne peut être présent, il remet à au tuteur universitaire la grille d'évaluation du stagiaire et est remplacé par un membre de l'équipe pédagogique.

Les étudiants veilleront, d'une part, à ne pas remettre un rapport de stage. Ils veilleront, d'autre part, à tout de même présenter leur apport personnel. Enfin, ils veilleront à un respect strict de l'orthographe et des accords en utilisant, par exemple, un correcteur orthographique.

Le mémoire et la soutenance font l'objet d'un cahier des charges remis aux étudiants et détaillant les attendus.

### Nombre de crédits ECTS : 8

**Evaluation du stage**

**EVALUATION DU MEMOIRE (50 %)**

<b>CRITERES</b>	<b>Notez de</b>	<b>Note</b>
Présentation générale du mémoire et des annexes	0 à 3	
Caractère complet/incomplet des informations collectées sur l'entreprise	0 à 3	
Cohérence et logique du plan	0 à 2	
Qualité d'analyse/recommandations	0 à 7	
Qualité de la bibliographie	0 à 2	
Qualité rédactionnelle/expression écrite	0 à 2	
Caractère judicieux du choix des annexes	0 à 1	
<b>TOTAL</b>	<b>NOTE / 20</b>	

**EVALUATION DE LA SOUTENANCE (25 %)**

<b>CRITERES</b>	<b>Notez de</b>	<b>Note</b>
Présentation du candidat	-1 à +1	
Clarté de l'exposé, logique, cohérence, rigueur	0 à 4	
Aptitude à argumenter et à gérer l'entretien	0 à 5	
Capacité à analyser une situation, à porter un jugement sur une pratique	0 à 5	
Qualité des supports	- 1 à + 2	
Qualité de l'expression orale	- 3 à + 3	
<b>TOTAL</b>	<b>NOTE / 20</b>	

**EVALUATION PAR L'ENTREPRISE 25 % : / 20**

**Bibliographie :**

- [1] "Petit guide à l'usage du rédacteur d'un mémoire ou d'un rapport de stage ", Pierre Couronne
- [2] "Petit guide à l'usage du rédacteur d'un curriculum vitae.", Pierre Couronne
- [3] "Petit guide à l'usage du rédacteur d'une lettre de motivation.", Pierre Couronne

## 8. Certificat de compétence en langues de l'enseignement supérieur CLES



### QU'EST-CE QUE LE CLES ?

Le Certificat de Compétences en Langues de l'Enseignement Supérieur (CLES) s'appuie sur un conseil scientifique constitué de 10 experts nationaux et internationaux dans le domaine des certifications. Il s'engage dans une démarche qualité qui garantit une adéquation scientifique et pédagogique entre le niveau validé et la performance réelle du candidat en langue étrangère. Il donne une image complète du niveau du candidat en évaluant toutes les activités langagières : compréhension écrite, expression écrite, compréhension orale et expression orale en continu et/ou en interaction.

#### **Une Certification d'État**

Créée en 2000, la Certification CLES dépend du Ministère de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche et de l'Innovation (MESRI).

#### **Une Certification Européenne, une reconnaissance internationale**

Le CLES est membre de NULTE, un réseau de certificateurs de plus de 250 universités européennes. Les signataires reconnaissent mutuellement leurs certifications respectives. En étant titulaire d'une certification CLES, vous pouvez faire valoir votre diplôme dans tous les pays membres de l'Union Européenne. La certification est également valable au-delà des frontières de l'UE, car elle est adossée au Cadre Européen Commun de Référence pour les Langues (CECRL), dont les critères sont reconnus partout dans le monde.

#### **Une certification qui prend en compte la réalité du monde professionnel**

Le CLES a tissé des liens étroits avec la CTI (Commission des Titres d'Ingénieurs), particulièrement sensible à une certification qui intègre l'expression et l'interaction orales, et se tourne de plus en plus vers le monde des entreprises (MEDEF). Les compétences à mettre en œuvre durant un examen sont : savoir extraire, exposer, synthétiser et hiérarchiser des informations, interagir, argumenter, négocier et aboutir à un compromis, compétences empruntées au monde professionnel.

#### **COMMENT SE DÉROULENT LES ÉPREUVES ?**

Les épreuves du CLES sont réalisées sous la forme d'un scénario avec une mise en situation réaliste : les tâches à accomplir sont ancrées dans des thématiques de société. Elles permettent d'évaluer des compétences transférables dans le monde professionnel.

Le candidat dispose d'un dossier documentaire composé de textes et de documents audiovisuels authentiques et d'un dossier de travail. Il doit dégager les informations pertinentes dans les documents écrits et audiovisuels, en s'appuyant sur les questionnaires de compréhension afin d'accomplir des tâches réalistes : rédaction d'un texte, production d'un message vocal (niveau B1), interagir à l'oral (niveau B2).

### **Scenario type B1**

Durée totale : 2h - Simulation d'une situation réaliste à l'étranger.

Compréhension de l'oral : 30'	<ul style="list-style-type: none"><li>• 2 documents audio et/ou vidéo d'environ 5'</li><li>• 3 écoutes pour chaque document</li></ul>
Compréhension / Production écrite : 1h15	<ul style="list-style-type: none"><li>• des documents écrits d'environ 5 pages</li><li>• rédaction d'un courrier de 150 à 200 mots</li></ul>
Production orale : 15'	<ul style="list-style-type: none"><li>• Réalisation de 2 messages vocaux d'environ 2' chacun</li></ul>

### **Scenario type B2**

Durée totale : 3h - Simulation d'une situation réaliste autour d'une thématique générale et de documents pour **dégager une problématique** qui conduira à une **négociation**.

Compréhension de l'oral : 30'	<ul style="list-style-type: none"><li>• 2 ou 3 documents audio et/ou vidéo d'environ 5'</li><li>• 3 écoutes pour chaque document</li></ul>
Compréhension / Production écrite : 2h15	<ul style="list-style-type: none"><li>• 5 pages de texte</li><li>• rédaction d'une synthèse de 250 à 300 mots à partir des éléments des documents (texte, audio et/ou vidéo)</li></ul>
Interaction orale : 10'	<ul style="list-style-type: none"><li>• En binôme, tenir un rôle attribué dans une situation de négociation pour aboutir à une prise de décision acceptable par tous</li></ul>

### **Où et quand passer le CLES à l'ULCO ?**

À l'ULCO, des sessions CLES B1 & B2 en anglais sont organisées sur les sites de Boulogne-sur-Mer, Calais, Dunkerque et Saint-Omer. Des sessions CLES B1 & B2 en allemand et espagnol sont organisées à Boulogne-sur-Mer et Dunkerque. Les étudiants lauréats du CLES B2 sont autorisés à se présenter au CLES C1 organisé à l'Université de Lille.

Les dates de sessions CLES sont votées par le Conseil de la Formation et de la Vie Universitaire (CFVU) de l'ULCO. Le calendrier des sessions n'est donc pas modifiable. Les étudiants concernés par la certification doivent prendre leurs dispositions pour être présents le jour de l'épreuve :

- CLES B2 anglais : 19/11/2021
- CLES B1 anglais : 14/01/2022
- CLE B2 allemand et CLES B2 espagnol : 27/01/2022
- CLES B1 allemand et CLES B1 espagnol : 03/03/2022
- CLES B1 anglais : 04/03/2022

### ***Qui passe le CLES ? Dans quelle langue et à quel niveau ?***

Les étudiants de L3S6 et M2S3 passent obligatoirement un CLES de leur LV1, dont le niveau (B1 ou B2) est défini en fonction de leur résultat au test de positionnement ou, à titre exceptionnel, sur proposition de leur enseignant, sous réserve de l'obtention d'un avis favorable de la part du président du jury CLES.

### ***Comment s'inscrire ?***

Il appartient à chaque étudiant concerné de procéder lui-même à son inscription selon le calendrier qui lui sera communiqué par son secrétariat pédagogique. L'inscription se fait en ligne sur le site web du CRL : [crl.univ-littoral.fr](http://crl.univ-littoral.fr).

### ***Comment obtenir des renseignements complémentaires ?***

- Informations pédagogiques : auprès de votre enseignant
- Informations administratives : [lansad@univ-littoral.fr](mailto:lansad@univ-littoral.fr)
- Informations et calendrier (site du CRL, rubrique CLES) : <https://crl.univ-littoral.fr/cles-certifications/>

## **9. Réglementation des examens en Licence Professionnelle - Adoption CFVU 01/07/2021**

### **- Texte de référence : arrêté du 06/12/2019 sur la licence professionnelle**

Les parcours de formation sont structurés en unités d'enseignement et en ensembles cohérents d'unités d'enseignement permettant l'acquisition de blocs de connaissances et de compétences.

**La licence professionnelle sanctionne un niveau validé par l'obtention de 180 crédits européens.**

**Précisions :** les projets tutorés et les stages représentent au minimum un tiers des crédits européens du parcours de licence professionnelle de l'étudiant (article 10 de l'arrêté LP du 06/12/2019 alinéa 2)

### **1. Accès au diplôme de Licence Professionnelle**

- L'accès en licence professionnelle (accès bac+3), l'étudiant doit justifier de l'obtention de 120 crédits ECTS.
- L'inscription administrative est annuelle ; elle s'effectue dans un parcours de formation, conformément aux dispositions nationales.
- L'inscription pédagogique est faite en début d'année universitaire pour les deux semestres ou au début de chaque semestre, avec possibilités de modification, au plus tard dans le mois qui suit le début du semestre d'enseignement.

### **2. MCCC**

#### ***a) cadrage réglementaire***

- Les présentes règles communes de contrôle des connaissances et des Compétences s'inscrivent dans le cadre réglementaire national défini par **l'article L. 613-1 du code de l'éducation** et la circulaire n°2000-033 du 01/03/2000 relative à l'organisation des examens dans les établissements publics d'enseignement supérieur.
- Les établissements précisent les modalités de l'évaluation, la place respective des épreuves écrites et orales, ainsi que les modes spécifiques de validation des diverses activités pédagogiques et, notamment les périodes ou des projets conduits individuellement ou collectivement en milieu professionnel.

#### **- MCCC ou règlement des études ou règlement des examens**

Le règlement des études est proposé par le Président du Jury et par le jury du diplôme, avalisé par le conseil de département dans le respect des MCCC adoptées en CFVU et transmis pour validation définitive au Président de l'université.

Chaque département doit communiquer au Service Universitaire de l'Accueil, de l'Information et de l'Orientation, et de l'Insertion Professionnelle (SUAIO/IP) et à la Direction des Etudes et de la Vie Etudiante (DEVE), le guide des études et les modalités de contrôle des connaissances (L613-1) propres à chacun des diplômes qui relèvent de sa compétence.

La diffusion des modalités particulières à chaque formation est faite aux étudiants au plus tard un mois après la reprise des enseignements : aucun changement ne peut intervenir après cette date.

- Modifications possibles si prévues dans les MCCC (ex : épreuve orale pour épreuve écrite)
- Publicité

La publicité est suffisante si au moins une des conditions suivantes est remplie :

- \*Le règlement des études est consultable au secrétariat pédagogique après information des étudiant
  - \*Le règlement des études est accessible facilement par les étudiants (lieu bien repéré)
  - \*Le règlement des études est distribué aux étudiants
- Attention : n'est pas suffisante, l'insertion du règlement des études dans une brochure d'information (document non contractuel)

### ***b) Validation des parcours de formation***

- **Les aptitudes et l'acquisition des connaissances et des compétences sont appréciées soit par un contrôle continu et régulier, soit par un examen terminal, soit par ces deux modes de contrôle combinés.** Les modalités de contrôle continu prévoient la communication régulière des notes et résultats à l'étudiant et, s'il le souhaite, la consultation des copies.  
Les MCCC tiennent compte des contraintes spécifiques des étudiants en régime spécial d'études.
- **Contrôle continu et examen terminal.**  
Plusieurs modalités de calcul de la note finale des Eléments Constitutifs (EC) ou Unité d'Enseignement (UE) sont envisageables et sont déclinées dans le règlement des études. Les décisions prises ne peuvent plus varier dans l'année.
- **Anonymat :** Les modalités des examens terminaux (écrits) doivent veiller à garantir l'anonymat des copies, autant que faire se peut.
- **Capitalisation :**  
\*Au sein d'un parcours de formation, **les unités d'enseignement sont définitivement acquises et capitalisables dès lors que l'étudiant y a obtenu la moyenne** (la note est conservée même en cas de redoublement et l'étudiant ne peut repasser l'épreuve).  
L'acquisition de l'unité d'enseignement entraîne l'acquisition des crédits correspondants. Chaque formation fixe la valeur en crédits européens de chaque UE.
  - \* **De même sont capitalisables les éléments constitutifs des unités d'enseignement, dont la valeur en crédits est également fixée**
  - \* Lorsqu'un étudiant change d'établissement pour poursuivre son cursus dans une même formation (mention identique) : les crédits acquis sont repris sous l'autorité du président du jury. \* Lorsque la LP n'a pas été obtenue, les UE, dans lesquelles la moyenne de 10 a été obtenue, sont capitalisables.

Ces UE font l'objet d'une attestation délivrée par l'établissement

### **Compensation et obtention du diplôme :**

- \* **La compensation s'effectue au sein des unités d'enseignement (UE).**  
Elle s'effectue également au sein de regroupements cohérents d'UE, organisées notamment en blocs de connaissances et de compétences clairement identifiés dans les modalités de contrôle des connaissances et des compétences communiquées aux étudiants.  
Les unités d'enseignement sont affectées de coefficients qui peuvent être différenciés dans un rapport variant de 1 à 3 et les blocs de connaissances et de compétences de 1 à 2.
- \* **Le diplôme s'obtient soit par compensation des UE à l'intérieur d'un même bloc de compétences et entre les blocs de compétences de l'année.**

Au sein d'un parcours de formation, les UE sont définitivement acquises et capitalisables dès lors que l'étudiant y a obtenu la moyenne.

L'acquisition des UE emportent des crédits européens correspondants.  
Un diplôme obtenu par l'une ou l'autre voie confère la totalité des 180 crédits.

- **Seconde chance**

L'étudiant peut bénéficier, de droit, d'une évaluation de substitution dans des conditions définies par l'établissement, en particulier, s'il bénéficie d'un régime spécial d'études (arrêté du 22/01/2014 MAJ).

Il convient que les épreuves de rattrapage soient conçues de sorte à assurer une égalité de traitement avec les étudiants de la session principale.

Sauf dispositions contraires prévues dans le guide des études, les notes de contrôle continu de session 1 sont conservées en session 2.

**SYNTHESE**

	Semestre 1 et Semestre 2		
<b>Evaluation Initiale (session 1)</b>	Epreuve passée		
	OUI	NON (ABI*)	NON (ABJ*)
<b>2<sup>ème</sup> chance</b>			
<b>Epreuve de Substitution : contraintes reconnues par le jury et rég. Spéciaux</b>	NON	NON	OUI
<b>Evaluation Supplémentaire ( session 2 : rattrapage) :</b>	OUI	OUI	OUI

\* ABI : Absence Injustifiée – ABJ : Absence Justifiée

- **Session d'examen** : l'ensemble des opérations visant au contrôle des connaissances et se terminant par une décision de jury.

- **BONUS**

Prise en compte du sport, des langues, de la pré-pro, de toute autre discipline enseignée dans une filière de l'ULCO prise en option par l'étudiant, et d'autres types d'investissements en relation avec les études (ateliers d'expression artistique, stage facultatif, évaluation des Emplois Apprentis Professeurs, DU Engagement Etudiant...) en plus du programme normal.

Le bonus est fixé à 3% du total maximum des points : 20/20 (20x3% = 0,6 point) :



Note obtenue en activité Bonus à l'UE	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Nombre de points ajoutés à la moyenne à l'UE / 20	0	0,06	0,12	0,18	0,24	0,3	0,36	0,42	0,48	0,54	0,6

Le bonus s'applique à l'UE projets tuteurés au semestre 1 et à l'UE stage au semestre 2 ; il se traduit par une note sur 20, sans attribution de crédits.

Important :

\*Si plusieurs activités à points bonus sont suivies par un étudiant pendant un semestre donné : la meilleure des notes est conservée

\* Seules les notes de bonus supérieures à 10/20 sont prises en compte

### 3. Jurys et Résultats

- **Jurys : L. 613-1 du code de l'éducation** : « seuls peuvent participer aux jurys et être présents aux délibérations des enseignants chercheurs, des enseignants, des chercheurs, ou, dans des conditions et selon des modalités par voie réglementaire, des personnalités qualifiées ayant contribué aux enseignements ou choisies en raison de leur compétence, sur proposition des personnes chargées de l'enseignement »

Le président de l'université nomme le président et les membres des jurys.

Le jury comprend, pour au moins un quart et au plus la moitié, des professionnels des secteurs concernés par la LP.

La composition des jurys est publique.

Le président du jury est responsable de la cohérence et du bon déroulement de l'ensemble du processus, de la validation de l'unité d'enseignement à la délivrance du diplôme. Il est responsable de l'établissement des procès-verbaux.

Le jury délibère souverainement à partir de l'ensemble des résultats obtenus par les candidats et la délivrance du diplôme est prononcée après délibération du jury. Le procès-verbal de délibération est élaboré sous la responsabilité du président du jury et signé par lui.

#### - Résultats

Après proclamation des résultats, le jury est tenu de communiquer les notes aux étudiants.

Les étudiants ont droit, sur leur demande et dans un délai raisonnable, à la communication de leurs copies et à un entretien, en tant que de besoin, individuel.

La commission de la formation et de la vie universitaire du conseil académique ou du conseil ayant compétence en matière de formation arrête les modalités de communication et d'entretien qui sont mises en œuvre par les équipes pédagogiques et peuvent donner lieu à un accompagnement.

Une attestation de réussite et d'obtention du diplôme est fournie aux étudiants trois semaines au plus tard après la proclamation des résultats. La délivrance du diplôme définitif, signé par les autorités concernées, intervient dans un délai inférieur à six mois après cette proclamation.

Le Président du Jury est responsable de la transmission des procès-verbaux à la DEVE

Les procès-verbaux d'examen des deux sessions de l'année doivent être transmis le plus rapidement possible à la Direction des Etudes et de la Vie Etudiante (DEVE) pour la fin de l'année universitaire (voir calendrier).

Afin de respecter l'article 6 de la LOI du 17/07/1978 portant diverses mesures d'amélioration des relations entre l'administration et le public, « ne sont communicables qu'à l'intéressé les documents administratifs portant appréciation ou jugement de valeur sur une personne physique, nommément désignée ou identifiable. » **Les résultats (admis, ajourné) sont affichés, mais pas les notes de chaque étudiant.**

S'il s'agit de publier les résultats des examens (admis, non admis) sur l'ENT, les étudiants doivent être informés avant la publication et doivent être en mesure de s'y opposer, à moins que le résultat de l'étudiant ne soit visible que de l'étudiant lui-même (pas mis en œuvre).

S'il s'agit de publier les notes des étudiants, les notes sont considérées comme des données à caractère personnel et ne doivent être accessibles que de l'étudiant concerné après authentification.

#### **- Redoublement.**

Pour les étudiants n'ayant pas validé leur année, le redoublement en LP est soumis à l'autorisation du jury d'année. Le jury se prononce, notamment, au regard de l'assiduité de l'étudiant et peut tenir compte de situations particulières.

#### **4. Assiduité et incidents pendant les examens**

*L'assiduité est définie par l'arrêté du 0/07/2019.*

Le Président de l'université détermine les conditions de scolarité et d'assiduité des étudiants par type d'enseignement (enseignements en présentiel : CM et TD ou TP, les enseignements à distance, les enseignements mobilisant les outils numériques, les projets individuels et collectifs notamment) : les étudiants sont vivement incités à assister à toutes les formes d'enseignement.

Obligation pour chaque étudiant de procéder à son inscription pédagogique.

En cas de non-respect, l'étudiant est tenu de justifier de son absence par tous moyens.

Certaines dispenses d'assiduité sont tolérées (voir arrêté 30/07/2019).

Les conditions de scolarité et d'assiduité sont présentées annuellement à la CFVU et au CA. L'étudiant boursier sur critères sociaux doit remplir les conditions générales de scolarité et d'assiduité.

Etudiants boursiers : En application des articles L. 612-1-1 et D. 821-1 du Code de l'éducation, l'étudiant bénéficiaire d'une bourse doit être régulièrement inscrit (inscription administrative et pédagogique) et assidu aux cours, travaux pratiques ou dirigés, réaliser les stages obligatoires intégrés à la formation et se présenter aux examens, faute de quoi le versement de la bourse est suspendu et un ordre de reversement est émis pour obtenir le remboursement des mensualités de bourse indûment perçues.

#### **- Absence et certificat médical**

La justification d'une absence par la production d'un certificat médical est une possibilité offerte aux étudiants, y compris dans les MCCC, mais elle n'a pas de caractère obligatoire.

### - Incidents pendant les examens

#### \* Retard

Les étudiants doivent être présents 15mn dans la salle d'examen avant le début de l'épreuve.

Les retards individuels sont exceptionnels et doivent être justifiés.

Ils sont soumis à l'appréciation du Président du Jury ou de son représentant dans la salle sous réserve qu'aucun étudiant n'ait quitté la salle.

Aucun temps supplémentaire ne sera accordé.

En cas de circonstances exceptionnelles (grève, conditions météorologiques notamment), le président de jury ou le Vice-Président en charge de la Formation si nécessaire peut décider, soit de retarder le commencement de l'épreuve en fonction de la durée supplémentaire d'acheminement des candidats, soit de la reporter à une date ultérieure.

Le procès-verbal d'examen doit indiquer le nom des étudiants retardataires avec leur heure d'arrivée.

#### \* Absence justifiée ou non justifiée

Un étudiant sera déclaré en absence justifiée s'il présente un justificatif d'absence dans un délai de 2 à 5 jours ouvrables à compter de l'examen selon le règlement des études de chaque formation ; la justification sera appréciée par le jury au regard de situations particulières (accident, deuil, intervention chirurgicale d'urgence, convocation à la journée citoyenne...).

Un étudiant sera déclaré en absence injustifiée si le justificatif n'est pas recevable ou s'il n'a pas de justificatif.

Application du principe :

Evaluation initiale (session 1) :

- \* un étudiant absent injustifié à une épreuve ou matière en session 1 sera défaillant et devra repasser l'épreuve ou la matière en seconde chance (session 2).
- \* un étudiant absent justifié à une épreuve ou matière en session 1 devra repasser l'épreuve ou la matière en seconde chance (épreuve de substitution).

Evaluation supplémentaire (session 2) : un étudiant absent à une épreuve ou matière :

- S'il était présent en session 1 : la note de session 1 est reprise sauf dispositions particulières dans le guide des études de la formation - S'il était déjà absent en session 1 :
  - ➔ Absence justifiée : le jury peut exceptionnellement statuer sur les résultats de l'étudiant et décider de le déclarer admis
  - ➔ Défaillant : l'étudiant est défaillant s'il est encore absent injustifié

Absence justifiée ou injustifiée et contrôle continu : le guide des études de la formation définira les principes applicables.

### 5. Délivrance des Diplômes et mentions

- **La Licence Professionnelle est délivrée aux étudiants qui ont obtenu 180 crédits européens** selon des modalités de contrôle des connaissances et de compétences tel que fixées comme suit : les unités d'enseignement sont affectées de coefficients qui peuvent être différenciés dans un rapport variant de 1 à 3 et les blocs de connaissances et de compétences de 1 à 2.

- **Précision : délivrance diplôme de Licence Professionnelle et maîtrise d'une langue vivante étrangère**

L'art. 12 de l'arrêté du 06/12/2019 sur la LP prévoit que la délivrance du diplôme de LP est subordonnée à la présentation d'au moins une certification en langue anglaise faisant l'objet d'une évaluation externe ou reconnue au niveau international et par le monde socioéconomique.

Attention : ce paragraphe ne s'appliquera qu'une fois que des précisions réglementaires seront apportées.

- **Mentions de réussite**

Attribution de la mention Passable : moyenne générale égale ou supérieure à 10/20 et inférieure à 12/20

Attribution de la mention Assez Bien : moyenne générale égale ou supérieure à 12/20 et inférieure à 14/20

Attribution de la mention Bien : moyenne générale égale ou supérieure à 14/20 et inférieure à 16/20

Attribution de la mention Très Bien : moyenne générale égale ou supérieure à 16/20.

**6. Régime Spécial d'Etudes** : art 12 arrêté du 22/01/2014 (mis à jour par l'arrêté du 30/07/2018)

La commission de la formation et de la vie universitaire du conseil académique ou du conseil de l'établissement qui a compétence en matière de formation fixe les modalités pédagogiques spéciales prenant en compte les besoins spécifiques d'étudiants dans des situations particulières, notamment aux étudiants salariés qui justifient d'une activité professionnelle d'au moins 10h par semaine en moyenne, aux femmes enceintes, aux étudiants chargé de famille, aux étudiants en situation de handicap, aux étudiants engagés dans plusieurs cursus, aux étudiants en besoins éducatifs particuliers, aux étudiants en situation de longue maladie, aux étudiants entrepreneurs, aux artistes et sportifs de haut niveau et aux étudiants exerçant les activités mentionnées à l'art. L 611-11 du code de l'éducation.

\* **Sportifs de haut niveau (SHN)** :

Le SUAPS peut attester de ce statut de SHN et diffusera la liste des étudiants SHN largement dans les départements et composantes.

Les étudiants qui souhaitent bénéficier d'aménagements particuliers liés à ce statut doivent apporter un justificatif et donner le calendrier des compétitions.

Les étudiants bénéficiant de ce statut doivent informer les départements des changements de calendrier au moins 15 jours avant.

Le SUAPS enverra la liste des étudiants ayant une pratique sportive et participant à des compétitions (hors SHN).

Les formations éviteront de placer les contrôles continus et les examens le jeudi après-midi.

Epreuves de substitution proposée par la formation.

Une date limite est à fixer pour se déclarer SHN : la commission SUAPS se réunit en juin, mi-octobre et mi-novembre.

\* **Handicap** :

Respect des textes réglementaires visés plus haut.

Le médecin et les infirmières évaluent les besoins et aménagements nécessaires, en lien avec les responsables pédagogiques.

La Commission Consultative Handicap (CCH) émet un avis et le Président décide des mesures d'accompagnement.

Le BVE assure la mise en place et le suivi des mesures d'accompagnement

\* **Statut d'Etudiant Salarié :**

Peuvent demander à bénéficier de ce statut, les étudiants-salariés qui justifient d'une activité professionnelle d'au moins 10h par semaine en moyenne.

Il doit attester de son statut de salarié (attestation de l'employeur).

Il est dispensé d'assiduité à l'ensemble des enseignements.

Il peut ne pas passer le contrôle continu et est invité à passer l'examen terminal.

Si seul le contrôle continu est proposé, un examen terminal doit être prévu pour l'étudiant salarié.

\* **Les étudiants « empêchés »**

Sont concernés les étudiants qui ne rentrent pas dans la catégorie des étudiants en situation de handicap et qui présentent un problème de santé temporaire (foulures, entorses, hospitalisation, plâtre...).

Des aménagements peuvent être mis en place selon les ressources disponibles (personnel, matériel) de la formation et sont sous sa responsabilité

La demande d'aménagement se fait auprès d'un médecin du SUMPPS, par l'étudiant, qui rédige un avis médical à validité temporaire.

L'étudiant doit déposer le document, dans un délai de deux jours ouvrables avant la date de l'évaluation, auprès du service scolarité de la formation concernée.

L'aménagement d'examens est pris en compte par la formation en fonction des règles d'organisation de l'examen .

\* **Autres situations particulières :**

Principe : application du régime salarié

Statut	Justificatifs
Artiste de haut niveau	Inscription au conservatoire ou école des beaux-arts.
Étudiant suivant un double cursus	Certificat de scolarité
Étudiant effectuant un service civique	Contrat d'engagement
Étudiant participant à la réserve militaire	Contrat d'engagement
Étudiante enceinte	Certificat médical, attestation de grossesse
Étudiant chargé de famille	Livret de famille

## 7. Examens

Le sujet d'examen doit spécifier clairement les documents autorisés et outils numériques ou connectés autorisés, à défaut aucun document ne peut être utilisé par l'ensemble des étudiants.