

MASTER MANAGEMENT ET COMMERCE INTERNATIONAL

- Management et Achat à
l'International (MCI-MAI)

L'Université à Dimension Humaine

www.ulco.fr




**RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE**
*Liberté
Égalité
Fraternité*

ulco
Université
Littoral Côte d'Opale

◆ DROIT - ECONOMIE - GESTION



OBJECTIF DE LA FORMATION

Le master MCI vise à former des Managers acheteurs capables de transformer l'environnement national et international marqué par la mondialisation des économies, la tertiarisation des industries, l'accélération des cycles de développement des produits et services, le développement des achats durables en levier d'innovation, de compétitivité et de performance globale des entreprises à travers les achats aux niveaux national et international. Le parcours du master vise à :

- Préparer aux techniques commerciales et de négociation qui portent sur le sourcing achat ;
- Former à la gestion des ressources plurielles des organisations et des entreprises nationales, mondialisées ou internationalisées ;
- Former au savoir être requis par l'activité nationale et internationale pour l'adaptation et l'innovation en matière de ressources en approvisionnement, en optimisation des achats et de sélections des fournisseurs et partenaires ;
- Former aux capacités dynamiques de conception et de management de services ou d'unités d'achat à l'échelle nationale et Internationale ;
- Former aux capacités de réponse aux appels d'offre en matière des achats et des approvisionnements dans un contexte de développement durable et solidaire.

VOS DÉBOUCHÉS

Nos diplômés touchent tous les secteurs, notamment le **privé** (industrie, grande distribution, communication, banque, assurance, PME/PMI, ETI, GE), le **public** (administrations, collectivités, etc.) et les **ONG**.

Ils occupent des postes tels que Manager Acheteur aux niveaux national et international, Chef de produit, Directeur marketing international, Responsable import et export, Charge de développement international de l'organisation ou des produits, Chef de projet implantation à l'étranger ou reprise d'entreprise, ou encore Responsable de logistique des achats et approvisionnement.

Pour les secteurs publics et institutionnels, ces débouchés peuvent relever de la promotion du commerce extérieur, chargé de mission sur les marchés internationaux, chargé des achats à l'international.

VOS PARTENAIRES INSTITUTIONNELS ET INDUSTRIELS

PARTENAIRES UNIVERSITAIRES :

UNIVERSITÉS et Grandes écoles régionales, nationales internationales, avec le Laboratoire LEM, UMR-9221.

PARTENAIRES INSTITUTIONNELS ET ENTREPRISES :

Groupe Auchan, Carrefour, Arcelor Mittal, Axa, BP, Toyota, Ponticelli, Bonduelle, Lesafres, Arc International, Banque Populaire-Caisse d'Epargne, BNP-PB, Crédit du Nord, CJD, MEDEF, réseaux CCI, Conseil Régional Hauts-de-France, Communauté Urbaine de Dunkerque (CUD), Boutiques de gestion, etc.

VOTRE PROFIL

FORMATION INITIALE :

Être étudiant d'un niveau Bac+3 ou titulaire d'une licence générale ayant un parcours relevant des domaines de l'économie, de la gestion, du commerce international, des langues étrangères appliquées, de la logistique, du tourisme, etc. Cette liste n'est pas exhaustive.

VOTRE ADMISSION

L'admission se fait sur dossier (CV + Lettre de motivation et de recommandation avec un bon niveau en anglais, voire une deuxième langue).

Candidature en ligne :

<https://www.monmaster.gouv.fr/>

CAPACITÉ D'ACCUEIL

- 25 étudiants en Master 1

- 25 étudiants en Master 2

VOTRE ALTERNANCE

L'alternance est planifiée sur l'année universitaire selon un calendrier disponible sur demande. La formation est organisée en alternance et est accessible via un contrat d'apprentissage, un contrat de professionnalisation ou une Pro-A pour les salariés. La formation en alternance est accessible en 2^{ème} année de Master.

VOS STAGES, PROJETS, MÉMOIRE

Stage dans le secteur du B2B et B2C avec la possibilité de l'effectuer à l'étranger dans différents domaines tels que l'achat communication, l'entrepreneuriat, la sélection des fournisseurs, l'optimisation des approvisionnements/achats/logistique, etc.

Durée : De 3 à 5 mois en master 1 et de 4 à 6 mois en master 2



VOTRE PROGRAMME

https://www.univ-littoral.fr/wp-content/uploads/2019/12/guide_master_mmi.pdf

1^{ère} ANNÉE

SEMESTRE 1

Gestion des opérations à l'international

- Techniques du commerce international
- Douanes et Management des Transports

International Marketing Research

- Marketing research in foreign and domestic settings
- Quantitative data analysis

Connaissances transversales en affaires internationales

- International Supply Chain Management
- Communication et négociation internationales : Espagnol ou Allemand (LV2)
- Global innovation in start-ups (Innov-Tech – CEL)

Applications professionnelles

- PPP : Affiner son projet, connaître et développer son réseau
- Méthodologie mémoire

LANSAD

- Anglais

SEMESTRE 2

Management des Achats à l'International-1

- Management des systèmes d'information appliqués aux achats à l'international
- Management des approvisionnements à l'international
- Management des relations entre acteurs de l'écosystème achats à l'International
- Gestion des relations fournisseurs à l'international
- Achats publics éthiques et responsables

Cross-cultural Management

- Cross-cultural and sales force management
- Cross-cultural negotiation and communication - Espagnol ou Allemand (LV2)

LANSAD

- Anglais

Acquisition des applications professionnelles

- Stage et mémoire

2^{ème} ANNÉE

SEMESTRE 3

Politique et Gestion des achats à l'international

- Marketing des achats à l'international
- Pilotage et stratégie des achats à l'international
- Politique et gestion des stocks

LANSAD

- LV1 – Anglais – Communication et négociation

Acquisition des connaissances et techniques en achat à l'international

- LV2 - Communication et négociation - Espagnol ou Allemand
- Risques internationaux et chaîne des approvisionnements
- PPP : Un projet pour rencontrer son réseau

Marketing B2B, Marketing International

- Marketing B2B, Marketing Industriel
- Marketing stratégique international en B to B

SEMESTRE 4

UE5 Management des Achats à l'International-2

- Orientation entrepreneuriale internationale et politique des achats
- Développement durable et management interculturel des achats à l'international

Digitalisation et optimisation des Achats à l'International

- Logistique de distribution et gestion numérique des entrepôts
- Optimisation des achats à l'international
- E-Purchasing

UE7 Acquisition des applications professionnelles

- Méthodologie de recherche et épistémologie
- Stage-mémoire-soutenance



VOS RESPONSABLES DE FORMATION

Responsable général de la formation
et du master 2 :

Gérard Kokou DOKOU

gerard.dokou-kokou@univ-littoral.fr

Responsable master 1 :

Sébastien TCHENDO

sebastien.tchendo@univ-littoral.fr



VOTRE LIEU DE FORMATION

**UNIVERSITÉ DU LITTORAL
CÔTE D'OPALE :**
Site de Dunkerque

SECRETARIAT PÉDAGOGIQUE :
Laëtitia VASSEUR
03 28 23 68 87
secretariat.ai@univ-littoral.fr

**FORMATION CONTINUE À
L'UNIVERSITÉ (FCU) :**
fcu@univ-littoral.fr
Arnaud BERTHOUX
Chargé de développement de l'alternance
arnaud.berthoux@univ-littoral.fr

*VENEZ NOUS RETROUVER

LORS DE :

- NOTRE JOURNÉE PORTES OUVERTES
- NOTRE FORUM MASTERS

DANS LES :

- SALONS DE L'ÉTUDIANT
- SALONS DE LA POURSUITE D'ÉTUDES ET DES MASTERS