

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 19939**

### Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible (La certification existe désormais sous une autre forme (voir cadre "pour plus d'information"))

MASTER : MASTER MANAGEMENT INTERNATIONAL (Domaine : Droit, Economie, Gestion - Mention : Marketing et vente)

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Université de Bordeaux	Président de l'Université, Recteur chancelier des Universités

### Niveau et/ou domaine d'activité

**I (Nomenclature de 1969)**

**7 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

312p Gestion des échanges commerciaux

**Formacode(s) :**

### Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le titulaire du diplôme peut exercer les activités liées à la logistique et au commerce international ainsi qu'au management des entreprises internationalisées et plus précisément :

- Définir et mettre en œuvre la stratégie commerciale de l'entreprise selon des objectifs de rentabilité économique ; organiser et développer l'activité commerciale à l'international ou un type de vente en e-commerce.
- Organiser ou réaliser la gestion des contrats de vente depuis la réception des commandes jusqu'à la livraison des produits chez le client dans un contexte international ; réaliser l'interface entre les clients, les services internes (commercial, production, planification...) et les intervenants externes (transporteurs...) de l'entreprise ; définir les conditions de vente avec des clients étrangers ;
- Réaliser le suivi d'un produit ou d'une gamme de produits, de sa conception à sa commercialisation à l'international, selon la stratégie commerciale et marketing de l'entreprise ; définir et mettre en œuvre la stratégie marketing internationale (tarifs, promotion, communication, gammes de produits, supports techniques...) pour l'ensemble des produits de l'entreprise.

Pour mener à bien ces activités, le titulaire du diplôme a une connaissance approfondie :

- En droit (commercial, du commerce international, des marchés publics, des transports...) ;
- En gestion (administrative, budgétaire, comptable, des ressources humaines...) ;
- De l'organisation de l'approvisionnement, de la chaîne logistique, de la distribution, des stocks... ;
- De diverses techniques (commerciales, d'achat, de vente, de merchandising, de marketing, de management...).

Il maîtrise notamment l'environnement des affaires et les techniques commerciales adaptées au cadre international, notamment pour ce qui concerne les échanges de produits et de services.

Il est capable de :

- Elaborer la stratégie export de l'entreprise et définir les plans d'actions annuels (promotion des produits, marchés à investir...) ; coordonner l'activité des commerciaux et leur apporter un appui technique ; suivre et analyser les données d'activité du service export et proposer des axes d'évolution ; réaliser une veille concurrentielle de niveau international des produits (marché, prix, nouvelles tendances...)
- Elaborer un plan stratégique intégrant les spécificités du marketing opérationnel à l'international et contrôler le déploiement des opérations ; utiliser la législation internationale dans le cadre d'opérations liées au développement international de l'entreprise ; élaborer et suivre les éléments du budget marketing pour l'ensemble des produits de l'entreprise ; concevoir une campagne promotionnelle à dimension internationale des produits et la mettre en œuvre ; réaliser le bilan des actions marketing internationales et proposer des axes d'évolution ; apporter un appui technique aux commerciaux lors de plans d'actions commerciales internationales ;
- Analyser le marché des produits, les besoins des consommateurs et de la concurrence à l'échelon international ; définir les caractéristiques de nouveaux produits, l'adaptation de produits existants ; établir les modalités de fabrication des produits selon les impératifs de production dans un contexte international ; consulter et sélectionner les fournisseurs, les sous-traitants, les prestataires nationaux ou étrangers ; réaliser le plan marketing à dimension internationale du produit ou de la gamme après élaboration du cahier des charges technique ; analyser les parts de marché, ventes, marges bénéficiaires du produit ou de la gamme et proposer des ajustements (opérations de promotion, alignement sur la concurrence...) ; concevoir le plan média à dimension internationale de mise sur le marché du produit ou de la gamme et les supports de promotion (fiche technique, argumentaire de vente, catalogue...) ; apporter un appui technique au réseau commercial international sur le produit ou la gamme (caractéristiques techniques, innovation...)
- Définir les procédures administratives de traitement des commandes à l'international et en contrôler l'application ; coordonner l'activité du service export, analyser les supports de suivi d'activité et proposer des axes d'évolution ; contrôler ou enregistrer les contrats de vente à l'international et informer le client sur le traitement de sa commande ; établir la planification de traitement des commandes à l'international et déclencher l'ordre de production ou le transmettre au service concerné ; suivre l'état d'avancement de la fabrication des produits et proposer des actions correctives ; organiser l'expédition des commandes et informer les clients sur la mise à disposition des produits ; contrôler le suivi administratif de comptes clients (avoirs, escomptes, encours...) et superviser la gestion de portefeuilles (dossiers de financement, solvabilité...) ; traiter des dossiers particuliers (litiges...) ou transmettre au service concerné.

### Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

Le titulaire du diplôme peut travailler dans tous les secteurs d'activité, et notamment dans l'industrie, le commerce, ou encore les

services.

Le titulaire du diplôme peut accéder aux emplois suivants :

- Gestionnaire de service international,
- Logisticien,
- Manager RH, ainsi qu'à toutes les fonctions d'encadrement dans les entreprises internationalisées ;
- Conseil en développement international, et plus généralement à tous les emplois liés au commerce international.

**Codes des fiches ROME les plus proches :**

M1701 : Administration des ventes

M1703 : Management et gestion de produit

M1705 : Marketing

M1707 : Stratégie commerciale

**Réglementation d'activités :**

Les métiers auxquels prépare ce diplôme ne sont pas des activités réglementées.

**Modalités d'accès à cette certification**

**Descriptif des composantes de la certification :**

L'octroi du diplôme de Master « Management international » s'effectue après une formation en 4 semestres. A l'Université de Bordeaux, il est recommandé de suivre le Master 1 « Management commercial » (ou le Master 1 « Management » pour la Formation Continue) pour accéder au Master 2 « Management international ». Néanmoins les candidatures sont ouvertes à toute personne titulaire d'un Master 1 en Sciences de gestion et management ou encore, en AES. Le dispositif de Validation des Acquis Professionnels (VAP) peut permettre de candidater à la formation en l'absence du niveau pré-requis. Une sélection des candidats est effectuée sur dossiers à l'issue des deux premiers semestres par un jury composé, outre du responsable de la formation, d'enseignants ou de professionnels intervenant dans la formation.

**M1 PARCOURS « MANAGEMENT COMMERCIAL », RECOMMANDE EN FORMATION INITIALE**

**SEMESTRE 1**

UE 1 : Les fondamentaux du management I (CREDITS : 8 - Volume horaire total : 95h)

UE 2 : La politique commerciale de l'entreprise (CREDITS : 8 - Volume horaire total : 72h)

UE 3 : L'étudiant choisit une des trois options de spécialité (CREDITS : 2 - Volume horaire total : 20h)

Option 1 : Management commercial : stratégies d'achat

Option 2 : Management international : approche des marchés internationaux

Option 3 : Management commercial des vins et spiritueux : économie viti-vinicole

UE 4 : Synthèse (CREDITS : 12 - Volume horaire total : 105h)

**SEMESTRE 2**

UE 5 : Les fondamentaux du management II (CREDITS : 8 - Volume horaire total : 75h)

UE 6 : L'internationalisation de l'entreprise (CREDITS : 8 - Volume horaire total : 72h)

UE 7 : L'étudiant choisit une des trois options de spécialité (CREDITS : 2 - Volume horaire total : 20h)

Option 1 : Management commercial : stratégie de distribution

Option 2 : Management international : environnement économique et commercial européen

Option 3 : Management commercial des vins et spiritueux : organisation de la filière viti-vinicole

UE 8 : Synthèse (CREDITS : 6 - Volume horaire total : 75h)

UE 9 : Professionnalisation (CREDITS : 6 - Volume horaire total : 20h)

Modalités de contrôle des connaissances :

- contrôle continu pour les UE 3 et 7,
- contrôle continu et contrôle terminal écrit pour les UE 1, 2, 4, 5 et 8,
- contrôle terminal écrit pour les UE 6 et 9,
- deux sessions d'examen pour le contrôle terminal.

Modalités de capitalisation et de compensation :

Chaque UE est acquise pour une durée illimitée lorsque la moyenne des notes des matières qui la composent, affectées de leur coefficient, est égale ou supérieure à 10/20. Cette compensation s'effectue sans note éliminatoire.

Le semestre 1 est validé si la moyenne des UE qui le composent, affectées de leur coefficient, est égale ou supérieure à 10/20 ET si la moyenne de chacune des UE est égale ou supérieure à 7/20.

Le semestre 2 est acquis si :

- la somme des UE 5 à 8, affectées de leur coefficient, est égale ou supérieure à 120 points,
- la moyenne de chacune de ces UE est au moins égale à 7/20,
- la note de l'UE 9 est égale ou supérieure à 10/20.

L'année est validée lorsque chacun des 2 semestres qui la composent est acquis.

## **M1 PARCOURS « MANAGEMENT », RECOMMANDE EN FORMATION CONTINUE**

### SEMESTRE 1

UE 1 : Contexte organisationnel (CREDITS : 9 - Volume horaire total : 49h)

UE 2 : Développement organisationnel (CREDITS : 6 - Volume horaire total : 28h)

UE 3 : Fondamentaux de gestion (CREDITS : 15 - Volume horaire total : 70h)

### SEMESTRE 2

UE 4 : Techniques de gestion (CREDITS : 12 - Volume horaire total : 56h)

UE 5 : Management général (CREDITS : 6 - Volume horaire total : 28h)

UE 6 : Professionnalisation (CREDITS : 12 - Volume horaire total : 21h)

Modalités de contrôle des connaissances :

- contrôle continu et contrôle terminal pour les UE 1, 2 et 4,
- contrôle terminal pour les UE 3, 5 et 6,
- un rapport de stage pratique pour l'UE 6,
- deux sessions d'examen pour le contrôle terminal.

Modalités de capitalisation et de compensation :

Chaque UE est acquise pour une durée illimitée lorsque la moyenne des notes des matières qui la composent, affectées de leur coefficient, est égale ou supérieure à 10/20. Cette compensation s'effectue sans note éliminatoire.

Chaque semestre est validé lorsque chacune des UE qui le composent sont acquises. Il n'y a pas de compensation entre UE.

L'année est validée lorsque chacun des semestres est acquis.

## **MASTER 2 « MANAGEMENT INTERNATIONAL », PARCOURS EN FRANCAIS**

### SEMESTRE 1

UE 1 : Réglementations et techniques des échanges commerciaux (CREDITS : 12 - Volume horaire total : 70h)

UE 2 : Marketing stratégique et management interculturel (CREDITS : 9 - Volume horaire total : 50h)

UE 3 : Management stratégique international (CREDITS : 9 - Volume horaire total : 70h)

### SEMESTRE 2

UE 4 : Management opérationnel international (CREDITS : 12 - Volume horaire total : 40h)

UE 5 : Perfectionnement en langues et cultures des affaires internationales (CREDITS : 8 - Cours suivis à l'étranger)

UE 6 : Professionnalisation (CREDITS : 10 - Volume minimal : 4 mois)

Modalités de contrôle des connaissances :

- contrôle continu pour les UE 1 à 5,
- un rapport de stage et une soutenance pour l'UE 6,
- une session unique d'examen.

Modalités de capitalisation et de compensation :

Chaque UE est acquise pour une durée illimitée lorsque la moyenne des notes des matières qui la composent, affectées de leur coefficient, est égale ou supérieure à 10/20. Cette compensation s'effectue sans note éliminatoire.

Chaque semestre est validé quand toutes les unités d'enseignement qui le composent sont acquises. Il n'y a pas de compensation entre UE.

L'année est validée lorsque chacun des 2 semestres qui la composent est acquis.

## **MASTER 2 « MANAGEMENT INTERNATIONAL », PARCOURS EN ANGLAIS**

### SEMESTRE 1

UE 1 : International trade techniques (CREDITS : 12 - Volume horaire total : 105h)

UE 2 : International strategic marketing (CREDITS : 9 - Volume horaire total : 50h)

UE 3 : International strategic management (CREDITS : 9 - Volume horaire total : 70h)

### SEMESTRE 2

UE 4 : International operations management (CREDITS : 12 - Volume horaire total : 113h)

UE 5 : European business practices (CREDITS : 8 - Volume horaire total : 67h)

UE 6 : Professional experience (CREDITS : 10 - Volume minimal : 4 mois)

Modalités de contrôle des connaissances :

- contrôle continu pour les UE 1 à 5,

- un rapport de stage pour l'UE 6,
- une session unique d'examen.

Modalités de capitalisation et de compensation :

Chaque UE est acquise pour une durée illimitée lorsque la moyenne des notes des matières qui la composent, affectées de leur coefficient, est égale ou supérieure à 10/20. Cette compensation s'effectue sans note éliminatoire.

Chaque semestre est validé quand toutes les unités d'enseignement qui le composent sont acquises. Il n'y a pas de compensation entre UE. L'année est validée lorsque les 60 crédits ECTS sont obtenus.

Les candidats au double-diplôme avec Northern Illinois University (NIU) doivent obtenir 28 crédits à l'IAE et 32 crédits à la NIU.

**Validité des composantes acquises : illimitée**

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Jury composé d'enseignants intervenant dans la formation
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	Jury composé d'enseignants intervenant dans la formation
En contrat de professionnalisation	X	Jury composé d'enseignants intervenant dans la formation
Par candidature individuelle	X	Possible pour tout ou partie du diplôme par la VES. Même jury.
Par expérience dispositif VAE	X	Membres permanents de la commission de VAE, responsable de la formation, intervenants dans la formation (un enseignant-chercheur et un professionnel)

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS	ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX
	<p>Cette formation permet l'obtention d'un double diplôme :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• le Master « Management international » de l'Université de Bordeaux,</li> <li>• le Master « Comercio internacional » de l'Université publique de Navarre (Espagne).</li> </ul> <p>Accords interuniversitaires :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Northern Illinois University - College of Business, De Kalb, Etats-Unis d'Amérique, octobre 2010</li> <li>• Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima, Pérou, juillet 2009</li> <li>• Université Abat Oliba, Barcelone, Espagne, novembre 2005</li> <li>• Université d'Etat de Rio de Janeiro, Brésil, juillet 2012</li> <li>• Université privée de Tacna, Pérou, octobre 2012</li> <li>• Université publique de Navarre, Pampelune, Espagne, juillet 2010</li> </ul>

#### Base légale

##### Référence du décret général :

Arrêté du 25 avril 2002 relatif au diplôme national de master

##### Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 3 janvier 2012 relatif aux habilitations de l'Université Bordeaux IV à délivrer les diplômes nationaux

Décret n°2013-805 du 3 septembre 2013 portant création de l'Université de Bordeaux

##### Référence du décret et/ou arrêté VAE :

##### Références autres :

#### Pour plus d'informations

##### Statistiques :

<http://www.u-bordeaux.fr/formation/enquetes-et-statistiques>

**Autres sources d'information :**

[www.u-bordeaux.fr/formation/PRGMGMVNO\\_112/master-1-management-commercial](http://www.u-bordeaux.fr/formation/PRGMGMVNO_112/master-1-management-commercial)  
[www.u-bordeaux.fr/formation/PRGMGMANO\\_111/master-1-management](http://www.u-bordeaux.fr/formation/PRGMGMANO_111/master-1-management)  
[www.u-bordeaux.fr/formation/PRGMGMVNO\\_212/master-2-professionnel-management-commercial-international](http://www.u-bordeaux.fr/formation/PRGMGMVNO_212/master-2-professionnel-management-commercial-international)  
[www.u-bordeaux.fr/formation/PRGMGMVNO\\_216/master-2-professionnel-management-commercial-international-anglais](http://www.u-bordeaux.fr/formation/PRGMGMVNO_216/master-2-professionnel-management-commercial-international-anglais)  
[www.u-bordeaux.fr/Colleges-et-departements/College-Droit-science-politique-economie-et-gestion/IAE-Bordeaux](http://www.u-bordeaux.fr/Colleges-et-departements/College-Droit-science-politique-economie-et-gestion/IAE-Bordeaux)  
[www.u-bordeaux.fr](http://www.u-bordeaux.fr)

Université de Bordeaux

**Lieu(x) de certification :**

Université de Bordeaux : Aquitaine Limousin Poitou-Charentes - Gironde ( 33) [Bordeaux]  
Pôle Universitaire de Sciences de Gestion (PUSG) de Bordeaux

**Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :**

Pôle Universitaire de Sciences de Gestion (PUSG) de Bordeaux

**Historique de la certification :**

**Fiche remplacée par la fiche nationale n°31501**

Le Master fait suite au DESS franco-ibérique de commerce et management international, créé en 1991 à l'IAE.