



▲ LICENCE PRO - MÉTIERS DU COMMERCE INTERNATIONAL

- GESTIONNAIRE DE FLUX, ADM<sup>o</sup> DES ACHATS VENTES  
À L'INTERNATIONAL (FA/FC)  
- MARCHÉS : ASIE / EUROPE (FI/FC)



Le commerce international représente plus d'un million de salariés et 120 000 entreprises qui achètent et vendent à d'autres entreprises ou à des collectivités. Les débouchés professionnels sont en forte progression en France comme dans le reste de l'Europe, notamment dans les PME-PMI qui ont un fort potentiel de croissance sur les marchés extérieurs.

Notre but est de former des professionnels capables d'accompagner le développement international des entreprises :

- promouvoir les implantations et les ventes à l'intérieur ou hors de l'Union Européenne ("front office"),
- participer à la gestion des opérations internationales d'un point de vue administratif et logistique ("middle office").

CONDITIONS D'ADMISSION :

• Formation initiale / Alternance

> Être titulaire d'un diplôme de niveau L2. Sélection sur dossier puis Tests Anglais / Culture Générale

> **Qualités recherchées** : engagement, autonomie, persévérance, capacité d'adaptation, curiosité, ouverture d'esprit, disponibilité, mobilité et sens des relations humaines.

> **En alternance** : Signature d'un contrat de professionnalisation ou d'un contrat d'apprentissage.

• Formation continue

- Cours à l'IUT (Campus de Sénart)

> Salariés ou demandeurs d'emploi :

Tél. : 01 64 13 41 93

seve.fc@iutsf.org

• Comment candidater en ligne ?

> En ligne sur le site :

<https://canel.iutsf.org> à partir du 1<sup>er</sup> février.

ORGANISATION DE LA FORMATION

> **Pré-rentree** : 4 septembre.

> **Rentree** : 9 septembre.

• Formation initiale : Campus de Sénart

> Cours à temps plein.

> **Stage de 16 semaines à 6 mois** (entre le 16 mars et le 31 août 2019), stages à l'étranger recommandés.

Possibilité d'effectuer la formation au Vietnam dans une université partenaire (cours en anglais - nombre de places limité)

• Formation en Alternance :

- Campus de Sénart

Vous êtes considéré comme salarié et signez avec l'entreprise un contrat de professionnalisation ou un contrat d'apprentissage. Vous alternez alors périodes en entreprise et périodes de cours et améliorez votre accès à l'emploi une fois votre diplôme obtenu.

> **Durée totale de la formation** : 1 an.

> **Nombre d'heures en formation** : 550 h.

> **Congés payés** : 5 semaines/an.

• **Rythme de l'alternance** : 2 jours en centre formation / 3 jours entreprise

LES + DE LA FORMATION :

> La qualité de notre formation est reconnue puisqu'elle est classée parmi les 10 meilleures formations licences/bachelors de France (cabinet SMBG). Possibilité d'effectuer la formation au Vietnam

> **Stages à l'étranger**

APRÈS LA LICENCE PRO

• Débouchés professionnels

Assistant-acheteur international, commercial, vendeur export ou assistant du responsable zone à l'international dans des groupes internationaux, des sociétés de négoce, des bureaux d'achat, chez des commissaires à l'achat et à la vente, des courtiers en marchandises, des grossistes importateurs et exportateurs ou des agents commerciaux, administration des ventes.



FI / FA / FC

GESTIONNAIRE DE FLUX  
FI : Initiale / FA : Alternance / FC : Continue  
MARCHÉS : ASIE / EUROPE  
FI : Initiale / FA : Alternance / FC : Continue



La qualité de notre formation est reconnue puisqu'elle est classée parmi les 10 meilleures formations licences/bachelors de France (cabinet SMBG).



PARTENARIATS :

- Partenaires de l'alternance CFA Sup 2000 (Saint Maurice 94)
- International : Partenariat avec Hoa Sen University et University of Economics and Finance Ho Chi Minh Vietnam



[lp.mci@iutsf.org](mailto:lp.mci@iutsf.org)



<http://www.iutsf.u-pec.fr/>

CONTACTS :

Responsable de formation :  
Yannick Le Gouellec - [legouellec@u-pec.fr](mailto:legouellec@u-pec.fr)  
Assistante pédagogique : Céline Prigent  
[celine.prigent@u-pec.fr](mailto:celine.prigent@u-pec.fr)  
Tél. : +33(0)1 64 13 43 52  
Rue Georges Charpak 77 567 Lieusaint Cedex



| MATIÈRES  | NB HEURES   | ECTS      |
|---|-------------|-----------|
| <b>▲ UE 1 : ENVIRONNEMENT INTERNATIONAL DE L'ENTREPRISE</b> | <b>78</b>   | <b>7</b>  |
| > Perspectives historiques et culturelles                   | 18          |           |
| > La mondialisation   | 18          |           |
| > Droit international                                       | 18          |           |
| > Culture générale  | 18          |           |
| > Workshop "pratique du droit à l'international"            | 6           |           |
| <b>▲ UE 2 : COMMUNICATION À L'INTERNATIONAL</b>             | <b>144</b>  | <b>9</b>  |
| > Anglais des affaires                                      | 42          |           |
| > LV2 (Espagnol, Allemand, Chinois, Arabe)                  | 48          |           |
| > Négociation interculturelle                               | 18          |           |
| > Workshop "Information management"                         | 9           |           |
| > Workshop "Communication dans l'entreprise"                | 18          |           |
| > Workshop "Market Intelligence"                            | 9           |           |
| <b>▲ UE 3 : GESTION DES FLUX À L'INTERNATIONAL</b>          | <b>81</b>   | <b>7</b>  |
| > Gestion des opérations douanières                         | 15          |           |
| > Gestion des flux logistiques                              | 18          |           |
| > Gestion des opérations de paiement                        | 27          |           |
| > Workshop "Négoce international"                           | 9           |           |
| > Workshop "Gérer les flux physiques et documentaires"      | 12          |           |
| <b>▲ UE 4 : APPROCHE DES MARCHÉS À L'INTERNATIONAL</b>      | <b>87</b>   | <b>7</b>  |
| > Plan de développement à l'international                   | 18          |           |
| > Marketing international                                   | 24          |           |
| > Workshop "Marketing du luxe à l'international"            | 18          |           |
| > Workshop "Achats à l'international"                       | 12          |           |
| > Workshop "Marketing des services à l'international"       | 6           |           |
| > Workshop "e-business à l'international"                   | 9           |           |
| <b>▲ TOTAL (ENSEIGNEMENTS COMMUNS)</b>                      | <b>390</b>  | <b>30</b> |
| <b>PARCOURS SPÉCIALITÉS</b>                                 | <b>90</b>   | <b>8</b>  |
| <b>▲ UE 4 : PROJET TUTORÉ</b>                               |             | <b>5</b>  |
| > "Capstone project"  | 150         |           |
| <b>▲ UE 5 : STAGE - 16 SEMAINES</b>                         | <b>560</b>  | <b>17</b> |
| <b>▲ TOTAL (FORMATION HORS PROJETS ET STAGE)</b>            | <b>480</b>  | <b>38</b> |
| <b>▲ TOTAL FORMATION</b>                                    | <b>1190</b> | <b>60</b> |

TÉMOIGNAGE :

Pierre

" Titulaire d'un DUT Techniques de Commercialisation, j'ai entrepris d'effectuer une année d'Assistant de français en Angleterre avant de postuler en Licence Professionnelle Métiers du Commerce International. Ma motivation pour cette formation était basée sur trois éléments principaux : le désir de travailler rapidement, la volonté d'effectuer un stage long à l'étranger et de préférence en Asie, puis enfin la reconnaissance du diplôme obtenu. J'ai eu l'opportunité de réaliser un stage en Malaisie au sein de la société G4S, groupe international de près de 700 000 salariés, leader mondial des services liés à la sécurité. Depuis 2011 j'ai été recruté par le groupe G4S en qualité de " Market Intelligence Manager, Asia & Middle East". Je n'aurais jamais imaginé pouvoir aussi rapidement accéder à des responsabilités importantes, tout en bénéficiant d'une vie aussi internationale et variée. Les enseignants de la LP Métiers du Commerce International m'ont accompagné dans mon projet, m'ont donné les bases techniques du métier, et m'ont surtout encouragé, forts de leurs expériences professionnelles variées, à avoir confiance dans mes ambitions. C'est ce rapport humain qui peut parfois faire la différence. "

| PARCOURS DE SPÉCIALITÉS  |  | SITES                      |             |   |
|--|--|----------------------------|-------------|---|
|  |  | Temps plein                |             | Alternance  |
| Intitulés parcours   | Enseignements spécifiques  | FI                         | FI & FC     | Apprentissage + Contrat pro.                                |
|  |  |                            |             | Hoa Sen University et l'University of Economics and Finance |
|  |  | Ho Chi Minh City (Vietnam) | Sénart (77) | Sénart (77)   |
|  |  | 5 places                   | 30 places   | 30 places   |
| Gestionnaire de Flux & Administration des Achats/Ventes à l'International (GFAAVI) | Anglais<br>Techniques du Commerce International<br>Supply Chain Management                                       |                            |             | X   |
| Marchés d'Asie   | Chinois<br>Marché chinois<br>Autres marchés d'Asie   | X                          | X           |   |
| Marchés européens  | Approches des marchés européens<br>Approche de l'Union Européenne<br>Les enjeux économiques en Europe<br>Anglais |                            | X           |   |

Je n'aurais jamais imaginé pouvoir aussi rapidement accéder à des responsabilités importantes, tout en bénéficiant d'une vie aussi internationale et variée. Les enseignants de la LP Métiers du Commerce International m'ont accompagné dans mon projet, m'ont donné les bases techniques du métier, et m'ont surtout encouragé, forts de leurs expériences professionnelles variées, à avoir confiance dans mes ambitions. C'est ce rapport humain qui peut parfois faire la différence. "