



## Conditions d'admission

Une connaissance opérationnelle de l'anglais, ainsi que de l'allemand ou de l'espagnol selon le parcours choisi, est indispensable à l'admission. Pour les options Marchés anglo-saxons et japonais et marchés anglo-saxons et du monde chinois, une connaissance solide des bases de la langue japonaise ou de la langue chinoise est requise.

L'admission en master requiert une formation de base dans les disciplines fondamentales sur lesquelles s'appuient les métiers du commerce international. Cette bivalence peut être satisfaite par des étudiants d'origines diverses : titulaires d'une licence LEA (Langues Étrangères Appliquées), titulaires d'une licence des domaines économie/gestion/droit attestant par ailleurs d'un bon niveau de langues, diplômés d'IUP, MST, d'écoles de commerce et d'IEP, remplissant les mêmes conditions, étudiants bilingues ou étrangers de ces mêmes formations ou de cursus similaires.



## Modalités d'admission

Admission en M1 : sur examen de ces pré-requis et du projet professionnel.

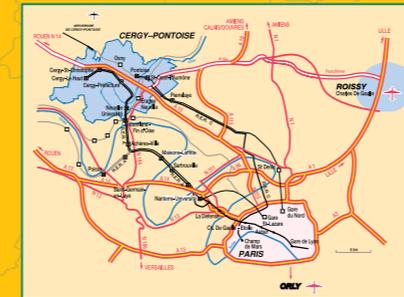
Admission en M2 : sur entretien à l'entrée en M2 .

La formation est accessible en formation continue et en VAE.



# Pour plus d'informations

[www.u-cergy.fr](http://www.u-cergy.fr)



Communication UCP / MF creaprint - Janvier 2020 - Photos : Fotolia@pressmaster/Routée@photography/Dmitry Vereshchagin, Rodolphe Escher, mac.costa, GooShood, UCP.

**Direction du master**  
Patricia Commun  
patricia.commun@u-cergy.fr  
Werner Zettelmeier  
werner.zettelmeier@u-cergy.fr

**Administration**  
Tél. : 01 34 25 60 93  
master-lci@ml.u-cergy.fr

**Modalités de candidature**  
<https://ecandidat.u-cergy.fr>



UFR Langues et études internationales  
33 boulevard du Port - F-95011 Cergy-Pontoise cedex - [www.u-cergy.fr](http://www.u-cergy.fr)

[www.u-cergy.fr](http://www.u-cergy.fr)



UFR langues et études internationales

# MASTER

## Langues et commerce international

- Marchés anglo-saxons, ibériques et latino-américains
- Marchés anglo-saxons et germaniques
- Marchés anglo-saxons et japonais
- Marchés anglo-saxons et du monde chinois



Formation initiale - Formation continue - Formation par l'apprentissage - VAE





## Objectifs de la formation

Ce master a pour vocation de former des spécialistes du commerce international opérationnels sur des zones géographiques ciblées, en premier lieu sur les marchés anglo-américains, et de façon optionnelle sur les marchés des pays de langue ou d'influence allemande (Allemagne, Autriche, Suisse alémanique, pays d'Europe centrale), sur les marchés ibériques et latino-américains, sur le marché japonais et sur les marchés du monde chinois.



## Expertise et compétences

Le master repose sur deux grandes catégories de compétences : une formation technique solide en matière de commerce international et une formation linguistique et culturelle approfondie sur deux grandes zones géographiques. Elles constituent une excellente préparation pour former des cadres commerciaux capables de s'affirmer efficacement dans la compétition internationale.



## Stage de 6 mois (de préférence à l'étranger)

Outre une formation intellectuelle solide, le master assure une expérience internationale de terrain sous la forme d'un stage obligatoire de 6 mois dans une entreprise à l'étranger (pour les étudiants en formation initiale).



## Possibilité de formation en alternance

Le master offre également une voie de formation par l'alternance en M1 et M2. Le rythme est alors de 3 jours en entreprise et 2,5 jours à l'université. Cette formule permet une professionnalisation immédiate, avec une expérience en entreprise précieuse et rémunérée.



## Réseau des anciens élèves

Eu égard à l'ancienneté de la formation (1996), le réseau des anciens élèves, bien qu'informel, constitue une aide très significative à la recherche de stage et d'emploi.



## Débouchés professionnels

- ▶ Secteur industriel et commercial : attaché commercial export, responsable de zone, responsable de filiale, responsable achat/ventes, responsable marketing, chef de produit.
- ▶ Expertise et conseil : ingénieur d'affaires, consultant international.



## Contacts avec les milieux professionnels

Contacts suivis avec la direction régionale du Commerce extérieur d'Île-de-France, la CCI du Val-d'Oise-Yvelines (CCIV), avec le Comité d'expansion économique du Val-d'Oise (CEEVO).

La formation est également organisée en alternance dans le cadre d'une convention avec l'ITESCIA École consulaire de la CCIV et la région Île-de-France.



## Équipe de recherche d'appui

Pour l'ensemble de la formation :

- ▶ Laboratoire de recherche regroupant les enseignants chercheurs des UFR langues et études internationales et Lettres et sciences humaines (AGORA).



## Organisation des études

### MASTER 1

#### SEMESTRE 1

Enseignements fondamentaux d'approfondissement de la culture générale internationale des étudiants (économie internationale, droit international).

Renforcement des compétences en langues : étude obligatoire de deux langues vivantes parmi : anglais, allemand, espagnol, japonais ou chinois (perfectionnement des bases acquises en licence).

#### SEMESTRE 2

Spécialisation à la fois sur les matières techniques (commerce international, marketing digital, droit des affaires, gestion de l'entreprise) et sur les approches géographiques et culturelles, selon les options géographiques choisies (approche économique et culturelle des pays de langue anglaise, et de langue allemande, espagnole, japonaise ou chinoise).



### MASTER 2

#### SEMESTRE 3

Cours techniques communs : commerce international, marketing digital et droit des affaires.

Cours de civilisation: approche économique et culturelle des pays de langue anglaise, des pays de langue allemande, de langue espagnole, du Japon, du monde chinois (selon l'option choisie).

#### SEMESTRE 4

Stage professionnel obligatoire de 6 mois à l'étranger dans un pays des zones géographiques étudiées (pour les étudiants en formation initiale).

Rapport de stage pour tous les étudiants (en formation initiale ou en apprentissage), grand oral de soutenance devant un jury des enseignants de la spécialité.