

Licence

Professionnelle

COMMERCE

INTERNATIONAL

TRILINGUE

Agroalimentaire/Agrofournitures

Anglais/Allemand
Anglais/Espagnol



ANNÉE UNIVERSITAIRE 2016-2017

SOMMAIRE

Bienvenue à l'Université du Maine
La LP CIT en 6 questions
Les objectifs et les débouchés de la formation
L'organisation de l'année universitaire
Orientations pédagogiques de la formation
L'encadrement des étudiants
L'équipe pédagogique 2016/2017
Informations pratiques
Calendrier de l'année universitaire 2016/2017
Le stage en entreprise
Le contrôle des connaissances

Contact

Responsable administratif et pédagogique

Madame Lina DUPLAISIS
Dir-LPCIT@univ-lemans.fr

Contact

Secrétariat

Bureau 100
1^{er} étage du Bâtiment administratif
laurence.chabaneix@univ-lemans.fr
UFR Lettres, Langues et Sciences Humaines
Avenue O. Messiaen. 72085 Le Mans cedex 9
Tél. 02.43.83.31.79.
Fax : 02.43.83.38.17.

Bienvenue à l'Université du Maine

L'Université du Maine est heureuse de vous accueillir, sur le site du Mans, dans la promotion 2016/2017 de la Licence Professionnelle Commerce International Trilingue - Spécialité Agroalimentaire.

Etre étudiant en université implique autonomie et responsabilité individuelle. Vous bénéficierez d'un encadrement rapproché puisque chacun(e) d'entre vous aura son enseignant-conseil pour le projet tuteuré et pour le stage, mais vous ne devez pas en attendre des directives constantes pour organiser votre travail personnel qui, il ne faut pas vous le cacher, sera lourd et nécessitera toutes vos énergies.

Vous serez les acteurs de votre formation dans le cadre d'un échange continu entre les différents intervenants universitaires et professionnels et vous-mêmes.

Les intervenants sont des relais d'opinion dans les milieux professionnels et il vous appartiendra de promouvoir l'image de votre promotion au cours de diverses manifestations.

Les emplois du temps sont déterminés en croisant un certain nombre de paramètres. Les différents intervenants doivent tenir compte de leur propre agenda professionnel qui a priorité sur tous les autres engagements.

Votre emploi du temps, pendant la période dite d'harmonisation, est relativement peu chargé pour vous permettre de vous consacrer aux prises de contacts pour le projet tuteuré et pour le stage, de négocier avec les entreprises et d'avancer vos travaux individuels.

L'assistance aux cours, séminaires et visites d'entreprises est obligatoire et l'assiduité, qui fera l'objet d'un contrôle systématique, sera l'un des éléments pris en compte lors de la délibération du jury.

Le redoublement en Licence Professionnelle n'est pas autorisé sauf pour répondre à des situations exceptionnelles et sur décision du jury.

Les Licences professionnelles ont pour objectif une insertion rapide dans la vie professionnelle. La poursuite des études vers un Master Professionnel ne fait pas partie des objectifs de ce diplôme. Si telle était votre intention, vous devrez interroger les universités visées pour connaître les modalités d'accès au Master Professionnel envisagé.

L'équipe pédagogique de la Licence Professionnelle Commerce International Trilingue (site du Mans) est heureuse de vous accueillir pour une nouvelle année universitaire.

Lina DUPLAISIS
Responsable administratif et pédagogique
Licence Professionnelle
Commerce International Trilingue

Licence Professionnelle CIT
« *Commerce International Trilingue/Agroalimentaire* »
ANGLAIS/ALLEMAND OU ANGLAIS/ESPAGNOL

QUI ?

Licence Professionnelle

« **Commerce international Trilingue/Agroalimentaire** »

accessible à toute personne ayant validé une formation de type BTS, DUT, ou les deux premières années d'une Licence disciplinaire.

→ **Promotions 2012/2013 à 2015/2016:** BTS Commerce International, BTS Assistant secrétaire trilingue, BTS Management des unités commerciales, BTS Assistant de direction, BTS Technico-commercial agroalimentaire, L2 LEA., Licence LLCE, DUT TC, DUT Logistique et Transport, BTS MUC, BTSA Technico-commercial

→ **Formation également accessible par Validation des acquis de l'expérience (VAE).**

→ Tous les candidats doivent avoir les **compétences requises en anglais et en allemand OU en anglais et en espagnol.**

QUOI ?

La Licence Professionnelle

« **Commerce international Trilingue/Agroalimentaire** »

permet d'acquérir une **triple compétence**

→ maîtrise des **techniques du commerce international**

→ connaissance de la **filière agroalimentaire**

→ **utilisation professionnelle des deux langues vivantes étudiées à parité**

➤ **450 heures de cours**

➤ **150 heures de Projet tuteuré**

➤ **Stage en entreprise à l'étranger vivement recommandé**

OÙ ?

En France :

Cursus universitaire de 7 mois au Mans à l'Université du Maine UFR Lettres, Langues et Sciences Humaines

En France ou de préférence à l'étranger :

Cursus professionnel de 3 mois en entreprise

QUAND ?

10 mois de septembre à juin

→ **Cours** de septembre à mars

→ **Projet tuteuré** de septembre à mars

→ **Stage en entreprise** à compter du 20 mars 2017

COMMENT ?

La Licence Professionnelle

« **Commerce international Trilingue/Agroalimentaire** »

s'appuie sur une **pédagogie active, pratique et dynamique** associant exposés, simulations, études de cas à un apport scientifique, économique et culturel.

Enseignants universitaires, consultants en management des organisations et praticiens des affaires, spécialistes de l'agroalimentaire et du commerce international donnent aux étudiants **l'approche multiculturelle et pluridisciplinaire** requise pour une insertion professionnelle rapide.

POURQUOI ?

Les étudiants de la Licence Professionnelle

« **Commerce international Trilingue/Agroalimentaire** »

auront acquis en un an les **connaissances et les compétences requises** pour être immédiatement **opérationnels** dans les différents domaines du commerce international et, entre autres, dans ses applications, à l'agroalimentaire.

Ils pourront envisager une **évolution de carrière très rapide** dans de multiples secteurs dans lesquels leur maîtrise des techniques de communication en anglais et en allemand ou en anglais et en espagnol seront pleinement utilisées.

Les objectifs de la formation

La **Licence Professionnelle « Commerce international Trilingue/Agroalimentaire »**, ouverte en 2004/2005, est un diplôme de niveau II (bac+3) délivré par l'Université du Maine et préparé en partenariat avec le Lycée Marguerite Yourcenar (Le Mans) et le Lycée Agricole de la Germinière (Rouillon/Le Mans).

Les cadres commerciaux formés en un an à l'Université du Maine

- **maîtriseront les techniques commerciales à l'international,**
- **seront adaptables aux stratégies des entreprises,**
- **connaîtront la filière agroalimentaire, ses produits, ses services et son environnement économique et juridique**
- **maîtriseront deux langues vivantes étrangères (anglais et allemand ou anglais et espagnol étudiés à parité) dans leurs utilisations professionnelles**

A l'issue de leur formation et de leur parcours dans les **trois champs de compétences visés**, les titulaires de cette licence maîtriseront les **techniques commerciales à l'international** (mercatique, distribution, force de vente, achats, communication commerciale, logistique) appliquées, entre autres, au secteur agroalimentaire. Ils auront, en particulier,

une **connaissance approfondie de l'environnement des Industries Agroalimentaires** (économie et structure des filières, organisation de la profession, concurrence, échanges internationaux, environnement juridique, normes sanitaires, traçabilité, gestion des risques).

La maîtrise des techniques de communication écrite et orale en langues (anglais, et allemand ou espagnol) leur permettra, **au delà du secteur agroalimentaire**, de prendre en charge des missions dans des entreprises déjà engagées à l'international ou souhaitant développer ces activités.

LES DEBOUCHES

Les titulaires de la **Licence Professionnelle « Commerce international Trilingue/Agroalimentaire »** ont vocation à occuper des fonctions faisant appel à un **ensemble de compétences** qui leur permettra **une insertion professionnelle rapide** et peuvent envisager des **évolutions de carrière motivantes** dans **les différents métiers du commerce international**.

- ✓ Mercatique : chef de produit junior
- ✓ Responsable publicité, responsable d'études
- ✓ Distribution : chef de rayon et/ou secteur, responsable de magasin, animateur de réseaux
- ✓ Vente : chef de ventes, délégué commercial, attaché commercial, ventes export, Assistant gestion commerciale export, attaché export, assistant logistique, gestionnaire de commandes, assistant acheteur, administration des ventes, commercial export, technico-commercial export, chargé de clientèle export, etc...
- ✓ Achat : assistant acheteur, assistant logistique, assistant gestion commerciale
- ✓ Chargé d'affaires export (définition de politiques export, analyse des marchés, etc...)
- ✓ Responsable de produits export (lancement de gamme de produits, promotion, élaboration des stratégies, etc...)
- ✓ Assistant gestion commerciale import-export
- ✓ Vendeur export (prospection, suivi administratif des activités à l'international, relation clientèle, gestion des commandes, etc ...)
- ✓ Commercial export

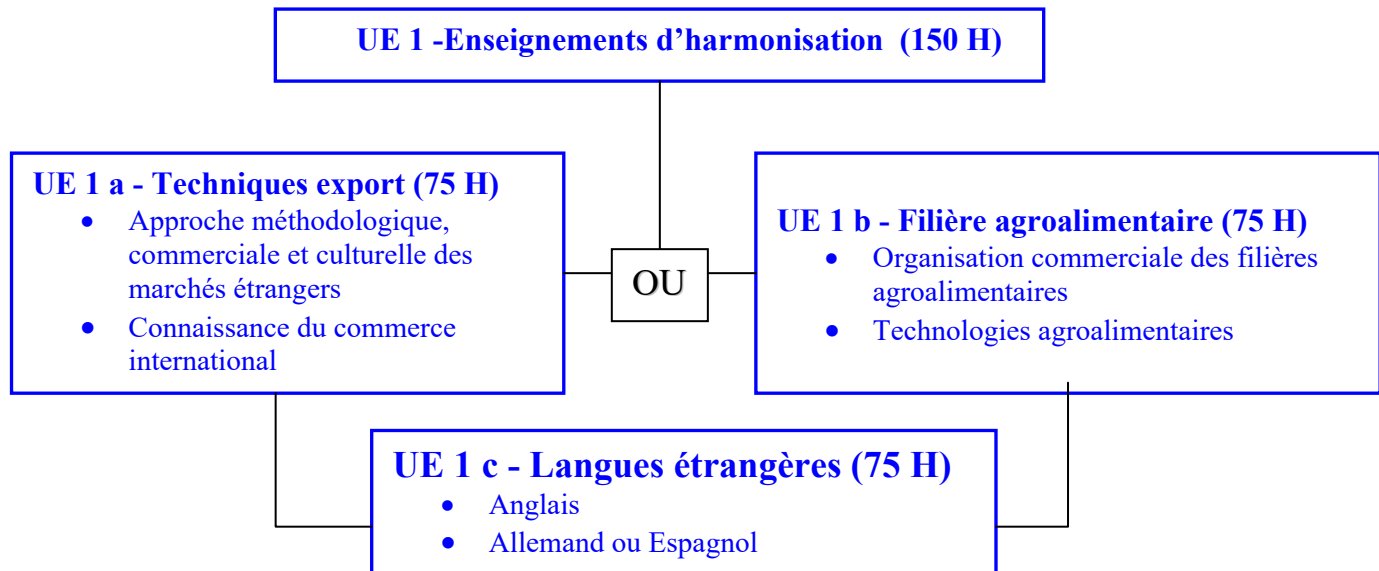
Après une expérience réussie de plusieurs années, les titulaires de la **Licence Professionnelle « Commerce international Trilingue/Agroalimentaire »** sont susceptibles d'assumer des fonctions à forte responsabilité telles que :

- ✓ Responsable commercial export
- ✓ Responsable des achats
- ✓ Responsable des ventes
- ✓ Directeur commercial
- ✓ Chef de secteur
- ✓ Etc.

L'ORGANISATION DE L'ANNEE UNIVERSITAIRE

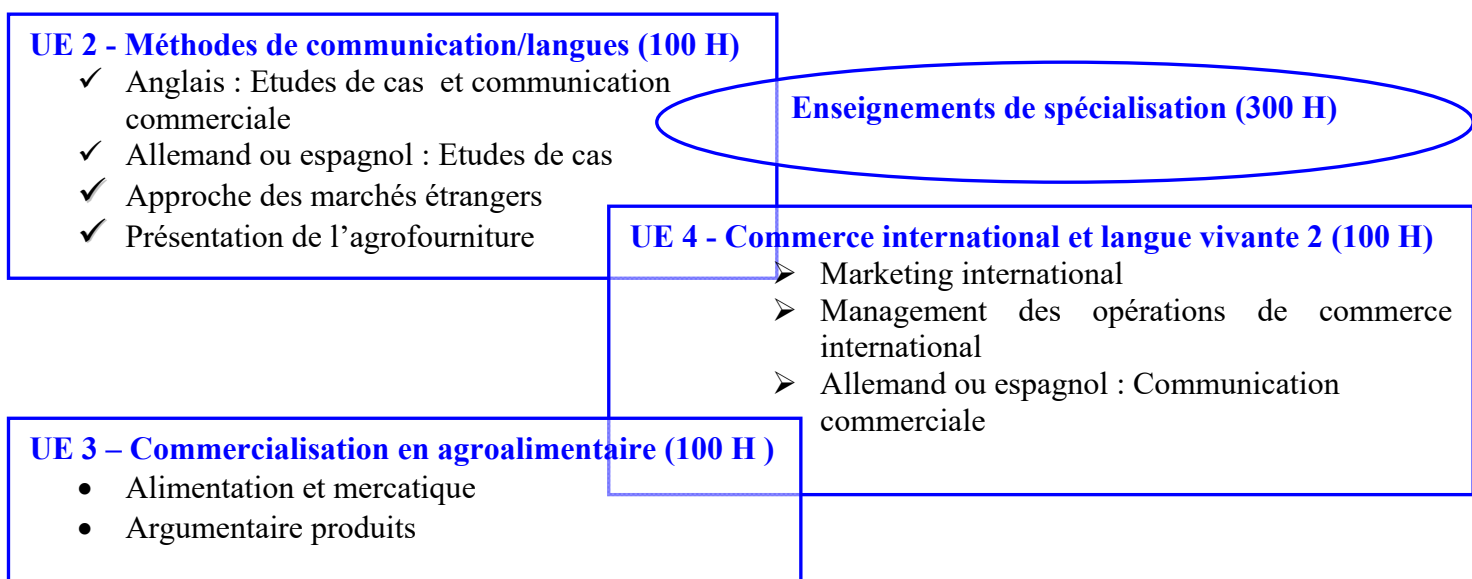
mi-septembre → fin juin
6 UE (Unités d'enseignement)
4 séquences

Séquence 1 (9 semaines de cours et une semaine d'examens)



- Le but de cette séquence est d'harmoniser la promotion de la Licence Professionnelle Commerce en prenant en compte les parcours disciplinaires antérieurs et les diplômes des différents étudiants.
- L'UE 1c est obligatoire. Le choix entre l'UE 1 a et l'UE 1 b dépend du diplôme d'origine des étudiants.

Séquence 2 (12 semaines de cours et 2 semaines d'examens)



Séquence 3

o UE 5 - Projet tuteuré

Le projet tuteuré est consacré à la conduite d'une mission opérationnelle pour le compte d'une entreprise, française ou étrangère, ayant des activités à l'international et appartenant au secteur agroalimentaire. .

Le projet tuteuré fait l'objet d'une validation par l'équipe pédagogique. Il peut être conduit individuellement ou en binôme.

TRES IMPORTANT : *Les étudiants doivent se préoccuper du choix du sujet du projet tuteuré avant même le début des cours et prendre les contacts nécessaires avec les entreprises susceptibles d'être intéressées. Un premier bilan sera fait le jour de la réunion de rentrée.*

Quelques exemples de projets tuteurés:

- **Cafés LEGAL SAS** : Etude de marché sur l'Ukraine. Recherche d'importateurs.
- **AUCHAN** : Recherche de producteurs de produits exotiques
- **VINA VOCE** : Etude du marché des vins en Chine. Préparer une offre commerciale adaptée.
- **OLIVOS DEL SUR S.A.C** : Etude du marché de l'huile d'olive aux Etats-Unis.
- **Gaëc de l'Hommeau** : Etude du marché allemand des volailles bio.
- **PANIERS.COM** : Recherche de prospects pour la distribution de produits d'épicerie fine
- **LBC** : Etude du marché belge des rillettes
- **SAUMON DE PIRIAC** : Etude du marché suisse du saumon bio et recherche de distributeurs.
- **SOCOPA** : Incidence du « animal welfare » sur la commercialisation de viande porcine au Royaume-Uni
- **BISCUITERIE DE L'ABBAYE** : Etude de marché de la biscuiterie bio sur le Royaume Uni.
- **BODY NATURE** : Etude de marché pour implantation commerciale en Espagne et en Grande-Bretagne
- **AFRICABIO** : Le marché des fruits exotiques issus de l'agriculture biologique dans différents pays européens (France, Suède, Allemagne)
- **VOLATYS** : Recherche d'une plateforme de stockage/distribution pour l'Angleterre
- **A L'OLIVIER** : Etude du marché australien des huiles d'olive
- **LDC** : Développement de la clientèle des MDD en France et à l'étranger

Le projet tuteuré donnera lieu à une soutenance.

Le projet tuteuré permet à l'étudiant d'avoir un aperçu des missions et des responsabilités qui pourront lui être confiées à l'occasion d'un futur emploi.

Les séminaires dispensés par les intervenants externes permettent aux étudiants de nouer des contacts professionnels en vue de solliciter stages ou/et projets tuteurés.

La place du projet tuteuré dans la Licence Professionnelle CIT

Le texte instituant le projet tuteuré

L'arrêté du 17 novembre 1999 relatif à la licence professionnelle (BO n° 44 du 9/12/99) précise l'importance relative du projet tuteuré : il doit représenter au moins un quart du volume de la formation, hors période en entreprise.

Il constitue une UE (Unité d'enseignement) à part entière et implique l'élaboration d'un mémoire soutenu, à la fin de la formation, devant un jury composé de professionnels et d'universitaires. Celui-ci comprend, pour au moins un quart et au plus la moitié, des professionnels des secteurs concernés par la Licence Professionnelle.

Les acteurs du projet tuteuré

Ils sont au nombre de trois, l'étudiant, le tuteur entreprise et le tuteur universitaire.

→ L'étudiant

Il est le principal acteur de son projet. Le projet doit être soumis au tuteur entreprise et à l'équipe pédagogique de la licence professionnelle pour validation conjointe.

→ Le tuteur entreprise

Les thèmes de travail confiés à l'étudiant par le tuteur entreprise peuvent relever de plusieurs missions.

Le tuteur entreprise suit l'avancement du mémoire, accompagne et supervise l'étudiant tout au long du déroulement des missions qui lui sont confiées.

→ Le tuteur université

Il accompagne également l'étudiant dans la progression de son mémoire, en veillant tout particulièrement au respect des consignes décrites.

En charge de la responsabilité pédagogique et administrative du travail de l'étudiant, le tuteur université en suit les étapes et la réalisation.

Finalité pédagogique et formatrice du projet

Pour l'étudiant, le projet tuteuré a plusieurs objectifs :

- Développer les capacités d'initiative, d'autonomie, de responsabilité, de créativité, et d'intégration dans une organisation professionnelle
- Apprendre la méthodologie de projet, savoir organiser et mener à bien un projet
- Articuler le travail universitaire avec le monde professionnel
- Savoir gérer un contexte professionnel dans lequel l'étudiant évoluera
- Mobiliser des connaissances pluridisciplinaires pour traiter des problèmes concrets requérant des approches à la fois différentes et complémentaires (analytiques, systémiques...)
- Mettre en application les connaissances acquises dans le cadre de la licence professionnelle
- Maîtriser des situations professionnelles liées à la gestion commerciale et à l'export
- Elaborer un Mémoire et valoriser « intellectuellement » un vécu professionnel
- Avoir l'occasion d'utiliser les outils et techniques dans un cadre professionnel
- Développer le sens de l'organisation et des qualités relationnelles.

Les thèmes des missions du projet tuteuré

Les thèmes du projet tuteuré doivent être en relation directe avec les compétences développées dans le cursus de la Licence Professionnelle.

Séquence 4

o UE 6 - Stage en entreprise (12 semaines avec prolongation possible)

Mission **de préférence à l'étranger** ou **–exceptionnellement- en France**, dans une **entreprise** du secteur agroalimentaire, **avant des activités à l'international**.

Chaque stage donne lieu à l'établissement d'une convention de stage.

Les étudiants qui effectuent leur stage à l'étranger peuvent déposer auprès du Service des Relations Internationales de l'Université du Maine un dossier en vue d'obtenir une « Aide à la mobilité pour stage en entreprise hors métropole ».

Le rapport de stage, d'une longueur de 30 à 35 pages minimum, sera rédigé en français.

Les étudiant(e)s qui effectuent leur stage à l'étranger prépareront, pour l'entreprise d'accueil, une note de synthèse qui sera le résumé du rapport de stage.

Cette note de synthèse (de 6 pages minimum à 10 pages maximum hors annexes) sera rédigée dans la langue du pays d'accueil ou, à défaut, en anglais.

Les étudiant(e)s qui **-de façon exceptionnelle-** feraient leur stage en France auront le choix de rédiger leur note de synthèse dans l'une des deux langues étrangères étudiées.

La note de synthèse devra être reliée et constituera **une brochure indépendante du rapport de stage**. Elle est destinée aux professeurs de la langue étrangère choisie et sera notée par ceux-ci. La note obtenue comptera pour 25% de la note attribuée au rapport écrit.

Le rapport de stage donnera lieu à une soutenance.

Depuis la création de la Licence Professionnelle Commerce au Mans en 2004/2005, les stages effectués à l'étranger par les étudiants de cette spécialité ont eu lieu dans les pays suivants (liste non limitative) :

- o **Algérie, Allemagne, Argentine, Belgique, Canada, Chine, Emirats, Espagne, Grande-Bretagne, Irlande, Luxembourg, Maroc, Mexique, Pays-Bas, Pérou, Suède, Thaïlande, Tunisie, Turquie, Vietnam...**

De multiples domaines de l'activité économique ont été abordés par les étudiants stagiaires impliqués dans de véritables missions à caractère commercial :

- o Recherche de fournisseurs, lancement d'une nouvelle gamme de produits, organisation d'événements, relations avec les distributeurs, mise en place d'une stratégie de communication, étude de la concurrence etc ...

Orientations pédagogiques et contenu scientifique de la formation

La **Licence Professionnelle Commerce International Trilingue - Agroalimentaire** privilégie une pédagogie interactive, avec des échanges constants entre étudiants et intervenants, associant exposés, études de cas, et simulations à un apport scientifique, économique et culturel.

Les visites d'entreprises prévues dans le cadre de la formation sont le prolongement direct des cours et séminaires et permettent aux étudiants d'avoir une approche concrète des différentes fonctions liées au commerce international dans l'entreprise.

Langues :

- En anglais, allemand et espagnol, l'accent est mis sur la maîtrise des techniques de communication écrite et orale avec un renforcement systématique des acquis lexicaux et grammaticaux.
- Différents types d'exercices sont proposés aux étudiants : compréhension orale, correspondance commerciale, études de cas à partir de vidéos d'entreprises, simulations de négociations, langue économique et commerciale, marketing, ...

Commerce international - Points étudiés (donnés à titre indicatif):

- **Découverte de l'environnement international**
- **Gestion des opérations de Commerce international**
- **Contraintes juridiques et identification des risques**
- **Approche des marchés étrangers**
- **Marketing international**
- **Intelligence économique**
- **E-business**
- **Contrats internationaux**
- **Management des opérations de commerce international**
- **Stratégies : management, diagnostic, choix, gestion du changement stratégique**
- **Etudes des stratégies à partir de cas concrets d'entreprises**
- **Etudes de marché**
- **Négociation et prospection ...**

Agroalimentaire :

Les produits agroalimentaires ne sont pas des produits industriels produits en série et homogènes dans leurs composantes.

A la dimension purement biologique d'origine s'ajoutent les **dimensions sociologiques culturelles mais aussi sociales**. L'ensemble constitue des « modèles de consommation alimentaire » qui sont très divers à l'échelle de la planète. Il est nécessaire avant d'aborder les échanges économiques de bien saisir **l'importance de ces différences pour les prendre en compte judicieusement**.

Pour construire un échange économique correctement il faut avoir compris **les différences de construction des critères qui permettent l'évaluation comparative de ces biens** même s'il existe parfois des normes.

**Points étudiés en cours
(donnés à titre
indicatif):**

- Economie et régulation de la filière agroalimentaire**
- Economie des IAA**
- Marketing de la consommation alimentaire**
- Argumentaire produit**
- La distribution alimentaire en France et en Europe ...**

Équipe pédagogique et encadrement des étudiants

L'équipe de formation est mixte : **Professeurs titulaires des trois établissements partenaires** (Université du Maine, Lycée Marguerite Yourcenar, Lycée Agricole de la Germinière) **et d'autres établissements d'enseignement secondaire du Mans et de la Sarthe, Consultants en management des organisations et Praticiens des affaires** (ingénieurs, cadres, dirigeants d'entreprise...), **Spécialistes de l'agroalimentaire et du commerce international**.

Chaque étudiant est suivi par un **enseignant-conseil** pour le projet tuteuré et le stage.

Plus d'un tiers des enseignements et séminaires sont assurés par des intervenants professionnels.

Les étudiants de la Licence Professionnelle Commerce sont régulièrement conviés à participer aux réunions thématiques et aux visites d'entreprises organisées par **SARTHE-INTERNATIONAL**, association des entreprises exportatrices de la Sarthe.

Depuis sa création, les entreprises et organismes suivants ont participé et participent pour la plupart à la formation en LP CIT :

Chambre de Commerce et d'Industrie de la Sarthe, COFACE, COLART, Crédit Agricole Maine-Anjou, Huttepain Aliments, FIDAL, CALBERSON GEODIS, YOPLAIT, SOCOPA EVRON, Paniers. Com, VOLATYS, CCI LE MANS, IMG PACKAGING, LDC/EPC, etc.

Ce que pensent les étudiants...

« Même si les sujets développés par les professionnels sont parfois des sujets déjà vus pendant le BTS, l'intervention des professionnels permet de sortir du cadre purement universitaire. Les exemples développés donnent une bonne illustration de la réalité du terrain, ils sont simples à retenir car ils sont évoqués par des intervenants qui rencontrent ces situations ou ces problèmes chaque jour dans leur travail.

On reproche souvent à l'université d'avoir un fossé trop important entre le monde étudiant et le monde de l'entreprise, ces interventions permettent justement aux étudiants d'être mieux préparés à la réalité.

Les professionnels interviennent parfois sur des sujets inédits, comme la négociation internationale, l'intelligence économique... ces sujets en plus d'être inédits sont importants dans le monde de l'entreprise et sont facilement assimilables du fait de l'intervention d'intervenants du métier ».

Xavier, BTS Commerce international – LP Commerce

« Je tiens à souligner la disponibilité des professeurs en dehors des heures de cours et le suivi constant qu'ils nous ont apporté lors d'entretiens privés ainsi que l'intervention des professionnels qui nous ont motivés, qui ont fait part de leur vécu professionnel et ont su étoffer notre formation en assurant des cours construits et indispensables pour notre insertion professionnelle... »

Emilie, BTS Assistant de Direction – LP Commerce

Equipe pédagogique de la Licence Professionnelle CIT 2016-2017

Philippe AGHILONE

Directeur des ressources humaines et Administration R&D.

Responsable des brevets, dessins et modèles pour le groupe Impress (emballage métallique). Philippe AGHILONE interviendra, dans le cadre de la séquence 2 sur différents thèmes liés aux emballages (règlementation française et internationale, nouveaux matériaux et demandes actuelles des différents pays, coûts d'emballage dans une fabrication).

Christian CATROS

Ingénieur formateur en agroalimentaire au CFPPA (Lycée Agricole de la Germinière).

Christian CATROS interviendra dans le cadre de la séquence 2 sur le thème de la qualité des produits agroalimentaires (différents Labels, AOC, Label Rouge, Agriculture Biologique, Certificat de conformité produits ...). Le séminaire sera illustré par de nombreux exemples concernant, en particulier, le cahier des charges lié aux différents labels.

Emilie DEMAS

Chargée d'Affaires Internationales dans la société GROUPE PSG, gère la cellule internationale et le développement à l'international du groupe, ainsi que les opérations administratives et commerciales des filiales au Maroc et aux E.A.U. depuis leur création. Après avoir obtenu la LP CIT, Emilie DEMAS a réalisé un parcours de 10 ans dans les activités du CI : Transport International et Douane, Achats Import, ADV Export et Commercial Import/Export.

Emilie DEMAS interviendra en Séquence 1 et 2 sur les thèmes des Incoterms, du transport international, de la douane et des modes de règlement (Crédits documentaires)

Maryse DI RUZZA

Ingénieur Agronome , professeur certifié de Techniques Commerciales, enseigne le marketing agro alimentaire en classe de BTS technico commercial au Lycée la Germinière.

En Licence Professionnelle CIT, elle intervient dans le cours d'économie agro alimentaire qui porte sur l'ensemble de la filière : de la production à la consommation en passant par les entreprises de transformation. Le champ d'étude est centré sur l'Europe avec une perspective internationale.

Lina DUPLAISIS

Directrice de la Licence Professionnelle CIT.

Professeur d'anglais à l'Université du Maine où elle exerce ses fonctions dans le cadre du Département L.E.A. (Langues Etrangères Appliquées) et du Département d'Etudes Anglophones.

Lina DUPLAISIS interviendra dans le cadre des séquences 1 et 2. Elle mettra l'accent sur le renforcement des bases grammaticales et lexicales, sur la correspondance commerciale et sur le traitement écrit et oral de documents de nature économique et commerciale.

Lydie GARROUY

Professeur au Lycée Marguerite Yourcenar au Mans.

Lydie GARROUY interviendra sur l'ensemble des thématiques du commerce international : approche méthodologique, commerciale et culturelle des marchés, économie internationale, organisation et stratégie, marketing international, management des opérations de commerce international.

Michel GUILLERMIC

Professeur d'économie-gestion au Lycée Marguerite Yourcenar au Mans, Michel GUILLERMIC interviendra sur l'ensemble des thématiques du commerce International : approche méthodologique, commerciale et culturelle des marchés, économie internationale, organisation et stratégie, marketing international, management des opérations de commerce international.

Jean-Patrick GUIRAUD

Dirigeant de la société ASCONE, j'accompagne les entreprises dans leur gestion, et suis spécialisé dans la mise en place de procédures liées à l'intelligence économique, notamment au niveau de la sécurisation des processus. J'interviendrai sur deux matières liées : l'intelligence économique et le e-business.

Au cours de mes interventions sur l'intelligence économique, je présenterai les trois grandes composantes de cette démarche stratégique : la veille, la gestion des connaissances et la protection des informations, et compléterai par quelques informations sur le lobbying.

Dans mes interventions sur le e-business, je serai accompagné d'une spécialiste du web marketing, pour évoquer ce que représente l'économie numérique, ses acteurs et ses modalités de fonctionnement, et présenter les grands principes du web 2.0 : la création de site internet, les outils de référencement, les réseaux sociaux, ainsi que les stratégies attachées aux sites web.

Une approche méthodologique de l'évaluation des informations sur le web complètera cette présentation.

Maria Luisa GUTIERREZ

Mme GUTIERREZ interviendra dans le cadre des deux séquences d'enseignement. Elle mettra l'accent sur le renforcement des bases grammaticales et lexicales, sur la correspondance commerciale et sur les stratégies d'un certain nombre d'entreprises espagnoles avec des mises en situation et des exercices de présentations écrites et orales.

Sylvie LEBRETON-DERRIEN

Le séminaire de « Contrats internationaux du commerce international » a pour objectif de familiariser les étudiants à la diversité des règles du commerce international régissant les contrats internationaux.

Le séminaire débute par la distinction essentielle entre les règles conflictuelles et les règles matérielles.

L'étude des règles conflictuelles, principalement à partir des règlements européens, permet aux étudiants de comprendre les solutions en cas de conflit de lois applicables au contrat international ou de conflit de juridictions compétentes en cas de litige.

L'étude des règles matérielles permet de travailler sur les principaux contrats du commerce international (contrats internationaux de vente, de distribution, d'assurance, de transport, de crédit-bail, d'affacturage ...)

Sébastien LEPROUX

Responsable laboratoire sur le site industriel de Yoplait au Mans, site assurant la production de produits laitiers frais (yaourts, crème fraîche, fromage frais, spécialités type Perle de lait, lait fermenté).

Mon rôle est d'assurer la conformité microbiologique et physicochimique de nos produits. Notre laboratoire est accrédité Cofrac ISO 17025 sur une analyse physicochimique. Je seconde la responsable qualité dans l'application des référentiels IFS, ISO 22000 et suis auditeur interne sur ces référentiels ainsi que sur l'ISO 14001 (environnement) et 50001 (énergie). Mon intervention porte sur la production laitière, la fabrication des produits laitiers, les différentes normes et l'HACCP.

Philippe NICOLAS

Directeur général et commercial de la société Volatys. Cette société commercialise des produits de volailles crus et cuits, élaborés et destinés à la restauration, l'industrie et l'export.

M. NICOLAS a de l'expérience à l'international depuis 23 ans comme spécialiste de l'import/export.

Il est spécialisé dans la négociation commerciale, compétences interculturelles et techniques agroalimentaires.

Pascal ROY

Directeur de Régions Export chez COLART INTERNATIONAL (Le Mans), responsable de l'export Hors Europe (+ Russie) et Chypre.

Pascal ROY gère et anime distributeurs et filiales : support « technique export », choix de l'incoterm, choix de la politique de prix, choix des gammes, choix du circuit de distribution, proposition de positionnement de gamme, étude de la concurrence, mise en place de programme de promotion : réalisation d'un plan commercial de développement.

Pascal ROY interviendra en Séquence 2 et animera un séminaire de Négociation Internationale : Etude des règles d'une négociation, analyse du contexte, préparation de la grille de négociation, technique de négociation, illustration et mise en pratique par QCM et jeux de rôle.

Préparation en cours ou à l'extérieur : un ou plusieurs groupes présentent « leur négociation » et les autres groupes participent à l'analyse critique. Rotation des groupes et jeux sur cas variés : acheteur grande surface, syndicalistes et patrons, entreprises concurrentes ... A la fin du séminaire, chaque étudiant connaît le déroulement d'une négociation, ses moments forts, les techniques et contre-attaques, la préparation et aura participé au moins à une négociation en groupe.

Natalia STAROWICZ

Une lectrice d'allemand en poste à l'Université du Maine assure des cours qui sont axés sur la pratique de la langue écrite et orale.

Marie-Claude TREGOUET

Enseignante en technologie alimentaire (Formation pour adultes) au Lycée Agricole de la Germinière à Rouillon.

Ses différents séminaires sont consacrés aux connaissances techniques et scientifiques des produits alimentaires :

Caractéristiques nutritionnelles des produits alimentaires et allégations.

Evaluation des caractéristiques organoleptiques.

Principales techniques de stabilisation des denrées alimentaires.

Sécurité alimentaire, risques alimentaires, HACCP, paquet hygiène et démarches Qualité.

Techniques de conditionnement et d'emballage.

Règles de l'étiquetage.

Spécificité des différentes matières premières.

Procédés de fabrication de différents produits : produits laitiers, carnés, amylacés, fruits et légumes ...

Licence

Professionnelle

COMMERCE

INTERNATIONAL

TRILINGUE

Agroalimentaire/Agrofournitures



INFORMATIONS PRATIQUES

1. Cours et séminaires :

- Les cours et séminaires ont lieu, sauf exception, dans les locaux de l'Université du Maine. Pour répondre à des contraintes pédagogiques et pratiques spécifiques, certains cours et séminaires pourront avoir lieu dans les locaux des établissements partenaires.

2. Emplois du temps :

- Les emplois du temps sont établis sur une base hebdomadaire.
- Les EDT sont à consulter sur l'ENT (Environnement Numérique de Travail)

3. Assistance aux cours, séminaires et visites d'entreprises :

- L'assistance aux cours, séminaires et visites d'entreprises est **obligatoire avec contrôle d'assiduité**.
- Toute demande de dérogation devra faire l'objet d'un courrier qui sera adressé au responsable administratif et pédagogique de la formation.

4. Contrôle des connaissances :

- Les modalités du contrôle des connaissances (MCC) font l'objet d'un document contractuel qui figure à la fin du Guide LP CIT 2016/2017.

5. Diffusion des informations destinées aux étudiants :

Les informations destinées aux étudiants feront l'objet d'un affichage (1^{er} étage du Bâtiment administratif) et d'une diffusion par courrier électronique.

CALENDRIER DE L'ANNÉE UNIVERSITAIRE 2016/2017

(Document non contractuel)

- **Réunion de rentrée :**
 - lundi 5 septembre 10 H 00 (UFR Lettres/Bâtiment enseignement)
- **Début des cours :**
 - Voir l'emploi du temps.

Séquence 1 : Enseignement d'harmonisation

- UE 1 : - UE 1a « techniques export » ou UE 1b « filière agroalimentaire »
- UE 1c « langues étrangères »

Cours du **5 septembre au 10 novembre 2016**

Séquence 2 : Enseignements de spécialisation

Certains cours et séminaires de la séquence 2 seront avancés dans le calendrier de l'année universitaire et auront lieu en même temps que les cours de la séquence 1.

- UE 2 : Méthodes de communication – Langues
- UE 3 : Commercialisation en agroalimentaire
- UE 4 : Commerce International et Langues
- UE 5 : Projet tuteuré
- UE 6 : Stage en entreprise

Cours du **14 novembre 2016 au 24 février 2017**

- Projets tuteurés :

Date limite du choix de la problématique : **2 décembre 2016**

Remise des projets tuteurés : **24 février 2017**

Examens terminaux et soutenances des projets tuteurés (1^{ère} session) **du 6 au 17 mars 2017**

- Stages en entreprise

Du 20 mars au 9 juin 2017

Remise des rapports de stage : **14 juin 2017**

Soutenances des rapports de stage (1^{ère} session) : **du 19 juin au 30 juin 2017**

Deuxième session d'examens :

1^{ère} quinzaine de septembre

Proclamation des résultats :

La Licence Professionnelle Commerce est décernée aux étudiants qui ont obtenu à la fois une moyenne générale égale ou supérieure à 10 sur 20 pour l'ensemble des unités d'enseignement (UE), y compris le projet tuteuré et le stage, et une moyenne égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'ensemble constitué du projet tuteuré et du stage.

La compensation entre éléments constitutifs d'une unité d'enseignement, d'une part, entre les unités d'enseignement, d'autre part, s'effectue sans note éliminatoire.

- Vacances universitaires :**
 - Vacances de Toussaint : du 24/10 au 28/10/2016.
 - Vacances de Noël : du 19/12 2016 au 02/01/2017.
 - Vacances d'Hiver : du 13/02 au 17/02/2017.
 - Vacances de Printemps : du 10/04 au 14/04/2017.

Stage en entreprise

Mission à l'étranger ou -plus exceptionnellement- en France, dans une entreprise, de préférence du secteur agroalimentaire, ayant des activités à l'international

1 : DEROULEMENT DU STAGE

Vous serez assimilé à l'ensemble des salariés et vous devrez vous soumettre au règlement intérieur, aux obligations et aux horaires régissant le fonctionnement des services.

Vous devrez, en particulier, vous conformer au code vestimentaire, écrit ou tacite, que vous aurez observé dès les premiers jours de votre stage.

Vous ne devrez, à aucun moment, heurter ceux que vous serez amené à côtoyer pendant la durée du stage, qui deviendront, en quelque sorte, vos collègues et avec lesquels vous évoluerez en totale synergie afin de former une équipe.

Pour susciter l'intérêt de votre entourage, vous devrez avoir une attitude positive et constructive : la tenue, la curiosité saine, l'initiative et la disponibilité seront des facteurs qui permettront de faciliter votre intégration. La neutralité et l'objectivité devront être une constante quotidienne.

N'oubliez pas que vous êtes "l'invité" du service qui vous accueille, et porteur, à chaque instant, de "l'image de marque" de la Licence Professionnelle Commerce de l'Université du Maine.

Le dynamisme et la rigueur dans l'exercice de vos missions constitueront un atout de taille, il faudra y veiller.

2 : L'ENCADREMENT DU STAGE

Votre encadrement au sein de l'unité d'accueil est confié à un maître de stage dont vous devrez vous assurer très vite de l'identité.

Votre premier contact avec lui sera déterminant puisqu'il va lui permettre de formuler très rapidement des éléments d'appréciation sur votre comportement. Ces éléments vont conditionner le bon déroulement de votre stage et la qualité de vos relations avec vos différents interlocuteurs au sein de l'entreprise.

Vous ne devrez pas hésiter à vous adresser à lui pour recueillir les conseils et les informations nécessaires pour la réalisation d'un bon stage et d'un bon rapport. Toutefois, vous ne devrez pas abuser de sa disponibilité car il a lui-même beaucoup d'autres tâches à remplir. Vous devrez donc travailler avec un certain degré d'autonomie, ce qui sera d'autant plus facile si une mission spécifique vous a été confiée.

En tout état de cause, il ne vous est par interdit de prendre l'initiative et de faire des propositions argumentées et motivées à votre maître de stage pour l'amener à définir une véritable mission ou à faire évoluer la teneur des missions prévues initialement.

Vous devez avoir présent à l'esprit que tous les maîtres de stage ne connaissent pas forcément le contenu réel de la Licence Professionnelle Commerce. Si tel est le cas, il vous appartiendra de communiquer à vos interlocuteurs la nature réelle de vos potentialités techniques et intellectuelles. Cela vous donnera l'occasion d'agir, d'être une force de propositions et de devenir co-producteur de votre stage.

Vous ne devez jamais oublier que vous êtes à Bac + 3 et que vous avez déjà acquis de multiples compétences. Vous ne devez donc pas être sous-utilisé(e) et vous laisser cantonner à des tâches subalternes.

3 : OBJECTIFS ET FINALITES DU RAPPORT DE STAGE

Le rapport de stage est un exercice qui a pour objet de mettre en relation la théorie et la pratique. Il exige de votre part des qualités de présentation, d'écriture et de connaissance des techniques. Les qualités rédactionnelles dépendent, en bonne partie, du plan et du raisonnement logique de l'étudiant.

Vous consignerez quotidiennement dans **votre carnet de bord** les remarques, commentaires et observations qui alimenteront votre rapport de stage.

4 : REDACTION DU RAPPORT DE STAGE

Le thème de votre rapport de stage résultera d'une décision prise en commun avec votre maître de stage afin d'éviter tout conflit entre l'entreprise et vous-même.

La rédaction d'un rapport de stage est un travail très lourd qu'il convient de ne pas sous-estimer.

La qualité d'un rapport se mesure par trois paramètres :

- la forme, c'est-à-dire la présentation, la rédaction, le soin apporté à l'orthographe et à la syntaxe et aux transitions, liaisons et juxtapositions qui constituent le reflet de l'articulation de votre réflexion et de la logique de votre raisonnement.
- le fond, c'est-à-dire la dimension et l'intérêt des thèmes traités.
- la valorisation du travail effectué par la mise en œuvre d'une problématique et d'une méthodologie adaptées.

CONTRÔLE DES CONNAISSANCES
de la LICENCE Professionnelle
Mention Commerce
Spécialité Agroalimentaire et Agrofournitures
Parcours Commerce International Trilingue
Anglais/Allemand ou Anglais/Espagnol

UE 1 Homogénéisation de la promotion**ECTS : 15**

L'étudiant ne suit que 2 des 3 modules proposés, l'UE 1c étant obligatoire.
 Chaque module représente ECTS 7,5

UE 1 a Techniques export**ECTS : 7,5**

| | Session 1 | Session 2 | ECTS/ Coeff. |
|--|--|-----------|-----------------|
| Eléments constitutifs | | | |
| Approche méthodologique, commerciale et culturelle des marchés | CC1 Exercices 50% CC2 Exercices 50% | Oral 100% | 4 |
| Connaissance du commerce international | CC1 Exercices 50% CC2 Exercices 50% | Oral 100% | 3.5 |

UE 1 b Filière agro-alimentaire**ECTS : 7.5**

| | Session 1 | Session 2 | ECTS/ Coeff. |
|---|--|-----------|-----------------|
| Eléments constitutifs | | | |
| Organisation commerciale des filières agro-alimentaires | CC1 Exercices 50% CC2 Exercices 50% | Oral 100% | 4 |
| Technologies agro-alimentaires | CC1 Exercices 50% CC2 Exercices 50% | Oral 100% | 3.5 |

UE 1c Langues étrangères**ECTS : 7.5**

| | Session 1 | Session 2 | ECTS/ Coeff. |
|-----------------------|--|-----------|-----------------|
| Eléments constitutifs | | | |
| Anglais | CC1 Exercices 50% CC2 Exercices 50% | Oral 100% | 3.75 |
| Allemand ou Espagnol | CC1 Exercices 50% CC2 Exercices 50% | Oral 100% | 3.75 |

UE 2 Méthodes de communication/langues**ECTS : 10**

| | Session 1 | Session 2 | ECTS/ Coeff. |
|-------------------------------------|--|-----------|-----------------|
| Eléments constitutifs | | | |
| Expression et culture (Anglais) | CC1 Exercices 50% CC2 Exercices 50% | Oral 100% | 3 |
| Communication commerciale (anglais) | CC1 Exercices 50% CC2 Exercices 50% | Oral 100% | 2 |

| | | | |
|--|--|-------------|----------|
| Expression et culture (Allemand ou Espagnol) | CC1 Exercices 50% CC2 Exercices 50% | Oral 100% | 3 |
| Approche des marchés étrangers | CC1 Exercices 50% CC2 Exercices 50% | Oral 100% | 1 |
| Présentation de l'agrofourmitures | Ecrit ET 100% (2 heures) | Oral (100%) | 1 |

UE 3 Commercialisation en agro-alimentaire

ECTS : 10

| | Session 1 | Session 2 | ECTS/ Coeff. |
|-----------------------------------|--|-----------|-----------------|
| Eléments constitutifs | | | |
| Alimentation et Mercatique | CC1 Exercices 50% CC2 Exercices 50% | Oral 100% | 5 |
| Argumentaire produit | CC1 Exercices 50% CC2 Exercices 50% | Oral 100% | 5 |

UE 4 Commerce international et Langue LV2

ECTS : 10

| | Session 1 | Session 2 | ECTS/ Coeff. |
|---|--|-----------|-----------------|
| Eléments constitutifs | | | |
| Marketing international | CC1 Exercices 50% CC2 Exercices 50% | Oral 100% | 4 |
| Management des opérations de commerce international | CC1 Exercices 50% CC2 Exercices 50% | Oral 100% | 4 |
| LV2 Allemand ou Espagnol Communication commerciale | CC1 Exercices 50% CC2 Exercices 50% | Oral 100% | 2 |

UE 5 Projet tuteuré

| | Session 1 | Session 2 | ECTS/ Coeff. |
|--|---|--|-----------------|
| Eléments constitutifs | | | |
| Conduite de projets et d'une mission commerciale | Conduite de projets CC Ecrit et/ou oral 20% Déroutement de la mission 20% Dossier 30% Oral 30% | Déroutement de la mission 20% Dossier 40% Oral 40% | 6 |

UE 6 Stage en entreprise

| | Session 1 | Session 2 | ECTS/ Coeff. |
|-----------------------|---|--|-----------------|
| Eléments constitutifs | | | |
| | Déroutement du stage 20% Rapport de stage - en français 30% - -en langue étrangère : 10% Oral 40% | Déroutement du stage 20% Rapport de stage en français 30% -en langue étrangère : 10% Oral 40% | 9 |

La LP est décernée aux étudiants qui ont obtenu à la fois une moyenne générale égale ou supérieure à 10 sur 20 sur l'ensemble des unités d'enseignement, y compris le projet tuteuré et le stage, et une moyenne égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'ensemble constitué du projet tuteuré et du stage.

La compensation entre éléments constitutifs d'une unité d'enseignement, d'une part, et les unités d'enseignement, d'autre part s'effectue sans note éliminatoire.