Licence Commerce international

Former des acteurs du management des opérations commerciales internationales

Présentation

Public, conditions d'accès et prérequis

Prérequis :

Accès en L1 : Baccalauréat ou équivalent ou VAP

Accès en L3 selon les conditions suivantes :

L'accès en L3 suppose des pré-requis en termes de connaissances des fondamentaux juridiques, économiques, comptables et en méthodes de gestion et une très bonne maîtrise de la langue anglaise

soit être titulaire des 120 crédits ECTS des années L1 et L2 d'une licence

soit être titulaire d'un diplôme bac+2 (Cnam ou autre établissement) ou d'une certification professionnelle de niveau 5 (5) enregistrée au Répertoire national des certifications professionnelles (RNCP)

soit justifier d'un niveau de formation bac+2 et effectuer une procédure de validation d'études supérieures (VES)

soit candidater à l'accès en L3 par une procédure de VAPP

Évolution professionnelle des diplômés

Les dernières informations sur l'évolution professionnelle des diplômés :

[Fiche synthétique au format PDF](#)

Objectifs

La licence **Gestion** qualifie des publics en vue de l'exercice de fonctions d'encadrement intermédiaire et de proximité, dans trois secteurs :

gestion administrative et gestion commerciale
développement commercial, national ou international
management et processus organisationnels

La licence a pour objectif de permettre l'acquisition des connaissances, savoir-faire et compétences nécessaires pour pratiquer et utiliser en autonomie les outils et méthodes mobilisés dans le fonctionnement des entreprises et des organisations. Ces aptitudes et connaissances générales se définissent de la façon suivante :

Parcours L1 et L2 :

appréhension des domaines et des disciplines constitutives des sciences humaines et sociales
acquisition des bases de connaissances pluridisciplinaires dans lesquelles s'inscrit la licence : droit, économie, gestion, sociologie
connaissance et utilisation des outils de base en informatique appliquée à la gestion

Parcours L3 : objectifs

Appréhension des mécanismes de gestion et de prise de décision dans une entreprise
Analyse d'un environnement concurrentiel et économique international

Mise en œuvre des dispositions réglementaires et des outils de gestion des risques dans un environnement commercial international

Utilisation des outils de traitement de l'information

Mise en œuvre de techniques, de méthodes d'analyse et de gestion dans le cadre d'un développement international d'entreprise (selon les UEs optionnelles choisies)

Débouchés

Types de poste pouvant être exercé par le titulaire de la licence Gestion Parcours Commerce et développement international ou par un alternant inscrit en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation sur ce parcours :

Agent commercial

Chargé de clientèle

Assistant commercial - Assistant commercial export

Assistant manager import-export

Assistant en administration des ventes à l'international

Chargé de projet à l'international

Etc.

La fonction peut s'exercer dans des entreprises qui ont une activité à l'international, et ce, dans tous les secteurs : commerce de gros, biens d'équipement et de consommation, distribution, etc. Il peut s'agir de sociétés françaises qui exportent leurs marchandises ou de sociétés étrangères basées en France.

Passerelles possibles

Masters en commerce, commerce international, management

Mentions officielles

Intitulé officiel figurant sur le diplôme : Licence Droit, Economie, Gestion mention Gestion Parcours Commerce et développement international

Inscrit RNCP

Code(s) NSF : Gestion des échanges commerciaux (312p) - Commerce, vente (312m) - Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion (310m)

Code(s) ROME : Administration des ventes (M1701) - Marketing (M1705) - Relation technico-commerciale (D1407) - Management et gestion de produit (M1703)

Programme

Modalités d'évaluation

La validation des 180 crédits de la licence, prononcée par le jury national, comprend :

- La validation des unités d'enseignement composant le parcours (L1 à L3 ou 120 crédits + L3 en cas d'accès direct en L3), après application de la règle de compensation, identique pour toutes les licences générales (LG) du Cnam :

les personnes engagées dans une formation doivent justifier d'une moyenne générale d'au moins 10/20 à l'ensemble des UE composant le cursus (L1, L2 et L3). Des coefficients peuvent s'appliquer.

Ne peuvent bénéficier de ce dispositif les personnes dont la durée de formation, entre la première UE du cursus pour laquelle elles ont passé l'examen et la dernière, excède 5 ans pour l'ensemble des UE (L1, L2, L3) et 3 ans pour celles qui accèdent directement à la L3.

Les Unités d'Activités (UA) et les unités validées par la VAE ou la VES sont exclues du dispositif de compensation.

- La validation de l'expérience professionnelle et du rapport d'activité associé (rapport d'expérience professionnelle ou rapport de stage) avec une note **non compensable** d'au moins 10/20.

Coefficients des unités d'enseignements de la LG03602 (parcours initiés depuis 2023-2024):

UE de L1 : coef 1

UE de L2 : coef 1

UE de L3 :

DVE102 : coef. 2

ESC101 : coef. 2

ANG320 : coef. 4

Secondes sessions d'examen:

En raison de la règle de compensation, le passage en seconde session, dans le cas où la note obtenue en première session est inférieure à 10/20, relève du choix individuel. A savoir: c'est la meilleure des deux notes qui sera retenue dans la demande de diplôme. Bien entendu, il est préconisé de travailler chacun des enseignements avec rigueur et assiduité et d'acquérir l'ensemble des compétences visées.

Stages:

Les candidats admis directement en L1 et ayant suivi les 3 années du parcours devront justifier d'une expérience professionnelle de trois ans dans la spécialité. Si l'expérience professionnelle du candidat est hors spécialité, un stage de six mois, dans la spécialité, sera en outre exigé. La validation de l'expérience professionnelle s'effectue sur la base d'un rapport d'activité examiné par le jury de délivrance de la licence.

Les candidats, admis directement en L3 et ayant suivi le parcours L3, devront justifier d'une expérience professionnelle d'un an dans la spécialité. Si l'expérience professionnelle du candidat est hors spécialité, un stage de six mois, dans la spécialité, sera en outre exigé. La validation de l'expérience professionnelle s'effectue sur la base d'un rapport d'activité examiné par le jury de délivrance de la licence.

1- Précisions sur le rapport d'expérience professionnelle (ou rapport de stage)

La fonction peut s'exercer dans des entreprises qui ont une activité à l'international (ou qui souhaitent se développer à l'international), et ce, dans tous les secteurs : commerce de gros, biens d'équipement et de consommation, distribution, etc. Il peut s'agir de sociétés françaises qui exportent leurs marchandises ou de sociétés étrangères basées en France. Un accord du responsable national peut être donné, sur argumentaire (projet professionnel, lien avec les besoins d'emploi du territoire ...), pour des missions ou des expériences qui ne pourraient ou n'auraient pu se dérouler dans un contexte international.

La trame du rapport d'expérience professionnelle ou de stage est à demander auprès de votre centre Cnam d'attachement.

Outre les informations sur votre parcours, le rapport comprendra les parties suivantes:

Présentation de l'entreprise : cette présentation doit montrer une compréhension de l'écosystème « entreprise » en lien avec les missions confiées et démontrer que la capacité de mettre en perspective un contexte, un enjeu, une mission. Il s'agit de problématiser la réalité de l'entreprise et les missions confiées

Description du poste de travail et des missions confiées et réalisées (une mission principale et une ou plusieurs missions annexes)

Description détaillée d'une mission principale : contexte, objectifs, indicateurs, mise en œuvre, résultats obtenus, ouverture sur les mesures correctives mises en œuvre ou à mettre en œuvre pour améliorer la performance

Description détaillée d'une ou plusieurs missions annexes : contexte, objectifs, indicateurs, mise en œuvre, résultats obtenus, ouverture sur les mesures correctives mises en œuvre ou à mettre en œuvre pour améliorer la performance

Analyse de la pratique avec la mise en lien des compétences visées par les UE suivies et des activités/missions réalisées (activité réflexive)

Conclusion : Bilan et présentation argumentée des projets professionnels à venir

Sources documentaires et note bibliographique évoquant au moins 2 ou 3 ouvrages sur lesquels

l'auditeur/l'alternant s'est appuyé pour éclairer l'un des points théoriques ou conceptuels identifiés dans la pratique

Le dossier devra mettre en évidence les initiatives prises, les responsabilités exercées, l'organisation et l'autonomie dans les tâches, les motivations, etc.

Typologie des missions principales pouvant être valorisées dans le cadre du rapport d'expérience professionnelle

Gestion d'un portefeuille clients nationaux et internationaux

Réalisation d'études de marché liées au développement international (ou accessoirement national)

Prospection internationale sur une zone ciblée (ou accessoirement prospection nationale) ...

Exemple de missions annexes pouvant être valorisées dans le cadre du rapport d'expérience professionnelle

Participation à des salons professionnels

Utilisation d'outils CRM

Communication, marketing

Réalisation/ suivis : devis, facturation, tableaux de bord...

Gestion des demandes/commandes

Suivi des impayés et des litiges...

Les alternants devront soutenir le rapport lors d'une soutenance. La partie narrative du dossier sera rédigée en français et la partie « missions » en anglais. Le jury pourra interroger l'alternant en anglais et attendre une réponse en langue

anglaise durant la soutenance.

La validation de l'UAM10D n'est pas soumise à une soutenance dans le cadre de parcours validés en modalité « hors temps de travail ».

Description

Cliquez sur l'intitulé d'un enseignement ou sur Centre(s) d'enseignement pour en savoir plus.

L1

Présentation générale du droit DRA001	4 ECTS
Economie Générale : macroéconomie EAR002	6 ECTS

Une UE à choisir parmi :	Total 6 ECTS
Voir toutes les UE Fermer	
Les outils bureautiques NFE001	6 ECTS
Excel avancé NFE002	6 ECTS

Bases et outils de gestion de l'entreprise CFA006	6 ECTS
Organisation du travail et des activités DSY005	6 ECTS
Comptabilité et gestion de l'entreprise CFA010	12 ECTS

Une UE à choisir parmi :	Total 4 ECTS
Voir toutes les UE Fermer	
Techniques de la statistique STA001	6 ECTS
	4 ECTS

Outils et démarche de la communication écrite et orale

CCE001

6 ECTS

Enjeux sociaux et environnementaux du travail et de l'emploi

TET010

Une UE à choisir parmi :

**Total
6 ECTS**

Voir toutes les UE Fermer

6 ECTS

Introduction à la sociologie

AST001

6 ECTS

Projet personnel et professionnel : auto-orientation pédagogique

FPG003

6 ECTS

Anglais général pour débutants

ANG100

10 ECTS

Expérience professionnelle

UAM10C

L2

6 ECTS

Economie Générale : microéconomie

EAR001

6 ECTS

Initiation aux techniques juridiques fondamentales

DRA002

6 ECTS

Fondements du marketing

ACD001

6 ECTS

Négociation et
management de la force
de vente : fondements

ACD002

4 ECTS

Initiation au
management et Gestion
des Ressources
Humaines

FPG001

4 ECTS

Droit du travail : bases -
aspects individuels et
collectifs

DRS003

au
choix parmi :

**Total
18 ECTS**

▶ Voir toutes les UE Fermer

6 ECTS

Champs de la
sociologie

AST002

8 ECTS

Fondamentaux des
techniques de vente

ACD006

6 ECTS

Introduction à la
psychologie sociale et
des organisations

PST003

6 ECTS

Recherche
d'informations: théorie
et pratique sur le web

TET007

10 ECTS

Expérience
professionnelle

UAM106

L3

6 ECTS

Géographie et
économie de la
mondialisation

DVE104

6 ECTS

Marketing I : Les
Etudes de marché et les
nouveaux enjeux de la
Data

ESC101

6 ECTS

Anglais professionnel

ANG320

30

Total
30 ECTS

ECTS à choisir parmi :

Voir toutes les UE Fermer

6 ECTS

Politiques et stratégies
économiques dans la
mondialisation

ESD104

4 ECTS

Règles générales du
droit des contrats

DRA103

8 ECTS

Développement
international des
entreprises

DVE103

6 ECTS

Management des
organisations

MSE101

4 ECTS

Négociation et
Management des forces
de vente :
approfondissements

ACD109

4 ECTS

Pratiques écrites et
orales de la
communication
professionnelle

CCE105

6 ECTS

Information comptable
et management

CFA109

6 ECTS

L'union européenne :
origines et
fonctionnement

EAR110

4 ECTS

Veille stratégique et concurrentielle

ESC103

6 ECTS

Pilotage financier de l'entreprise

GFN106

6 ECTS

Contrôle de qualité

STA105

4 ECTS

Douanes et financement des opérations internationales

LTR122

4 ECTS

Transport international de marchandises et transition écologique

LTR125

6 ECTS

Marketing des achats

ESC117

6 ECTS

Marketing Digital et Plan d'acquisition on-line

ESC123

4 ECTS

E-commerce

ESC128

4 ECTS

Comptabilité et contrôle de gestion- Découverte

CCG100

4 ECTS

Principaux contrats de l'entreprise

DRA106

2 possibilités :

12 ECTS

Expérience professionnelle et rapport d'activité

UAM10D

ou

10 ECTS

Expérience professionnelle UAM10H
2 ECTS
Expérience à l'étranger UAM10J

Compétences et débouchés

Compétences

Être capable d'analyser les sources d'informations quotidiennes qui rendent compte des différents aspects de l'économie internationale contemporaine. (DVE 104)

Maîtriser les fondamentaux et replacer l'événementiel dans le cadre d'une vision spatiale des réalités internationales. (DVE 104)

Identifier et associer une vision macro des réalités internationales à des pratiques de décision économique en entreprise. (DVE 104)

Comprendre les mécanismes des études de marché et être en capacité de les mettre en œuvre à partir des données de l'entreprise. (ESC 101)

Comprendre les enjeux éthiques et juridiques de la collecte de données. (ESC 101)

Pratiquer l'anglais technique (ANG320)

Maîtriser à l'oral comme à l'écrit : la compréhension, l'expression et l'interaction dans les situations liées à son environnement professionnel. (ANG320)

Selon les UE optionnelles choisies (liste non exhaustive):

Savoir appréhender les problèmes auxquels sont confrontées les entreprises souhaitant pénétrer ou développer les marchés étrangers. (DVE 103)

Proposer un plan stratégique d'action à partir des analyses réalisées et participer à la mise œuvre du plan. (DVE 103)

Comprendre les institutions européennes et leur fonctionnement. (EAR110)

Maîtriser les bases du droit des contrats.(DRA103)

Appliquer les règles de formation du contrat.(DRA103)

Participer à la conclusion et à la gestion d'un contrat de vente.(DRA103)

Appréhender les conséquences du non-respect des obligations contractuelles.(DRA103)

Comprendre les différents modèles organisationnels des entreprises et appréhender leurs modes de décisions respectifs . (MSE101)

Savoir mettre en oeuvre des processus de gestion des organisations. (MSE 101)

Connaître les acteurs (institutions, entreprises, ...) et les dynamiques qui structurent l'économie mondiale. (ESD104)

Maîtriser les principaux concepts et outils permettant l'analyse de l'écosystème international. (ESD104)

Appréhender les enjeux et les modalités propres à la logistique et au transport de marchandises internationaux. (LTR 125)

Comprendre le mode de fonctionnement des transports internationaux. (LTR 125)

Connaître les missions et l'organisation des douanes. (LTR122)

Se familiariser avec la gestion des documents douaniers. (LTR122)

Maîtriser les techniques de négociation et de management des forces de vente. (ACD109)

Pratiquer de façon autonome les méthodes modernes pour l'assurance et l'amélioration continue de la qualité (STA105)

Acquérir les notions et méthodes nécessaires à l'analyse et à la compréhension des outils de pilotage financier d'une entreprise.(GFN106)

Savoir lire et interpréter les indicateurs d'un tableau de bord financier.(GFN106)

Savoir définir une méthodologie de collecte et de traitement de l'information adaptée à l'entreprise et au champ de veille défini et savoir rédiger un rapport de veille. (ESC103)

Voir aussi

Les diplomes et les stages préparant aux métiers :

[Responsable de gestion administrative des ventes](#)
[Chargé / Chargée de projet marketing](#)
[Technico-commercial / Technico-commerciale](#)
[Assistant / Assistante chef de produit](#)

Les UE, les diplomes et les stages dans les domaines :

[Communication produit](#)
[Force de vente](#)
[Technique de marketing](#)
[Gestion de l'entreprise](#)
[Action commerciale](#)
[Organisation de l'entreprise](#)
[Management commercial](#)
[Management des activités](#)
[Action commerciale internationale](#)

Informations pratiques

Contact

EPN16 Innovation
2 rue conté 39.2.61
75003 Paris
Tel :01 58 80 86 39
[Molka hedhli](#)
Voir le site

innovation.cnam.fr

Voir le calendrier, le tarif, les conditions d'accessibilité et les modalités d'inscription dans le(s) centre(s) d'enseignement qui propose(nt) cette formation.

Diplôme ou certificat

[Paris](#)

Centre Cnam Paris
Année 2024 / 2025 : UE à la carte

Bretagne

Bretagne
[Année 2024 / 2025 : UE à la carte](#)

[Grand Est](#)

Grand Est
Année 2024 / 2025 : UE à la carte
Année 2024 / 2025 : Package

Martinique

Martinique
[Année 2024 / 2025 : UE à la carte](#)
[Année 2024 / 2025 : Package](#)

Nouvelle Aquitaine

Bordeaux
Année 2024 / 2025 : Package
Année 2025 / 2026 : Package
Année 2026 / 2027 : Package
Année 2024 / 2025 : UE à la carte
Année 2025 / 2026 : UE à la carte
Année 2026 / 2027 : UE à la carte

[Provence -Alpes- Côte d'Azur](#)

Provence -Alpes- Côte d'Azur
Année 2024 / 2025 : UE à la carte

Alternance

Paris

Paris
Apprentissage

Ile-de-France (sans Paris)

Nanterre
Apprentissage

Evry
Apprentissage

Boulogne
Apprentissage

Noisy-le-Grand
Apprentissage

Cergy-Pontoise
Apprentissage

Bretagne

Brest
Apprentissage

CFA

CFA
Apprentissage

Martinique

Nouvelle Aquitaine

Bordeaux
Apprentissage

Code diplôme/certificat: LG03602A

180 crédits

Niveau d'entrée

Niveau 4 (Bac)

Niveau de sortie

Niveau 6 (Bac+3 et 4)

Responsable(s)

Karim MEDJAD

Habilitation

Arrêté du 08 juillet 2021. Accréditation jusque fin 2024-2025.

Voir la fiche Rncp et les blocs de compétences

[35924](#)

/**/ a.customlink:hover, a.customlink, a.customlink:visited { text-decoration: none; } a.customlink:visited, .button:active, a.customlink { color: #857761; } .button:hover a.customlink { color: #333333; } /**/

PENSEZ VAE !

[Validation des acquis de l'expérience](#)