

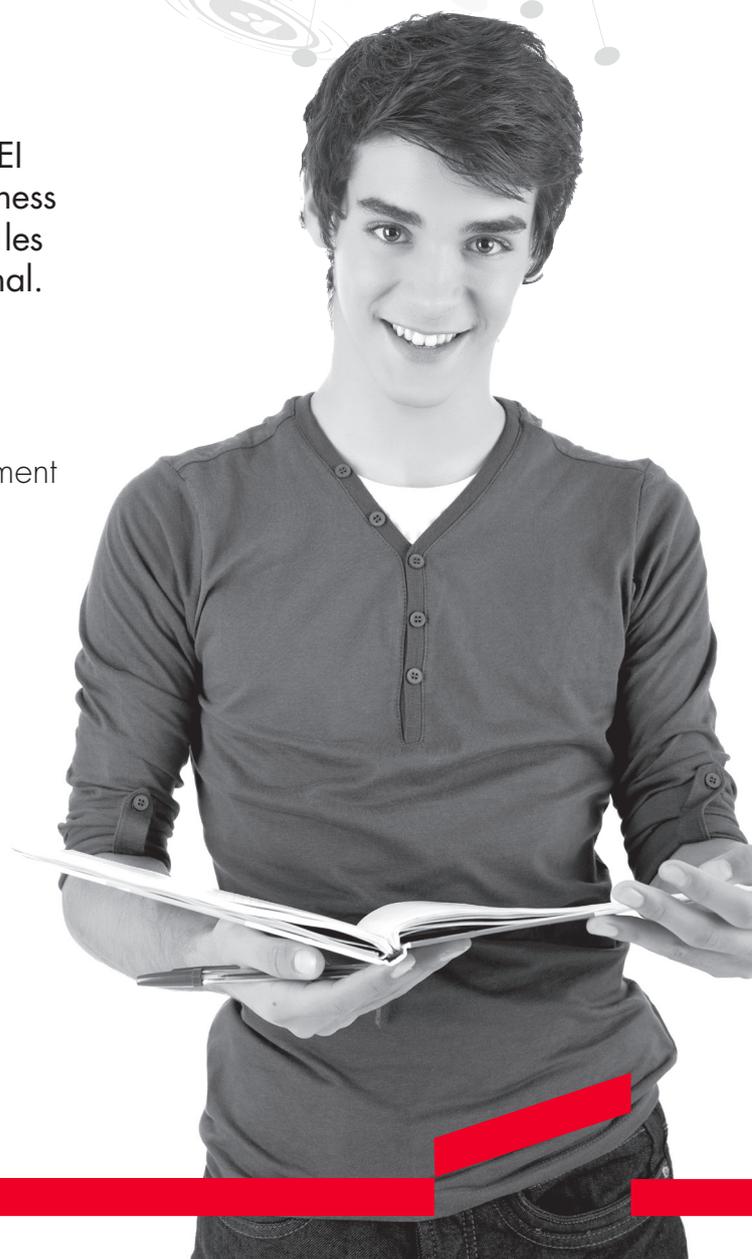
Master Administration et Échanges Internationaux (AEI)

PARCOURS

**INTERNATIONAL BUSINESS (M2)**

Le parcours « International Business » du Master AEI vise à former les futurs Business Developers et Business Facilitators capables d'accompagner efficacement les entreprises dans leur développement à l'international.

La formation permet d'acquérir les connaissances et les compétences transversales nécessaires à la conception des stratégies de développement et leur déploiement à l'international, depuis le financement des opérations en passant par l'analyse stratégique, la gestion de projets, le management interculturel, la prospection et la mise en œuvre des décisions stratégiques à l'international.



[aei.u-pec.fr/alternance](http://aei.u-pec.fr/alternance)



# Master Administration et Échanges Internationaux (AEI) PARCOURS **INTERNATIONAL BUSINESS (M2)**

## CONDITIONS D'ACCÈS

Niveau Bac+4 (240 ECTS) en AEI, Sciences Économiques, Gestion, Sciences Sociales

### Langues obligatoires :

Français : minimum C1 ou équivalent pour les étudiants étrangers  
Anglais : minimum de 800 TOEIC, 80 TOEFL ou équivalent  
Bon niveau en LV2 : espagnol ou allemand  
Admission : sur dossier (et entretien selon profil)

### Candidature :

M2, dossier à télécharger : <https://aei.u-pec.fr/alternance>

Renseignements : [candidatures-alternance-aei@u-pec.fr](mailto:candidatures-alternance-aei@u-pec.fr)

### NIVEAU :

MASTER / BAC+5 (M2)

### DURÉE DE LA FORMATION :

420h / 1 an (M2)  
De septembre à septembre

### TYPE DE CONTRAT :

Contrat d'apprentissage (UPEC.CFA)  
Contrat de professionnalisation/FC

## RYTHME D'ALTERNANCE

2 jours à l'Université / 3 jours en entreprise.  
Jours de formation à l'Université : jeudi et vendredi  
Rentrée : septembre

## FRAIS DE FORMATION

7200 euros (prise en charge OPCO / Entreprise)

## LIEU DE FORMATION

Université Paris Est-Créteil - AEI International School  
Campus Centre, 61 avenue du Général de Gaulle - 94010 CRÉTEIL

## RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

Philippe FROUTÉ [philippe.froute@u-pec.fr](mailto:philippe.froute@u-pec.fr)

## CONTACTS ADMINISTRATIFS

Scolarité : Alimpir TOP  
01 45 17 19 56 [alimpir.top@u-pec.fr](mailto:alimpir.top@u-pec.fr)

Responsable alternance : Farida NABET  
01 45 17 19 48 [farida.nabet@u-pec.fr](mailto:farida.nabet@u-pec.fr)



## I COMPÉTENCES VISÉES

- Comprendre les stratégies et les besoins de différents partenaires
- Gérer des process entrepreneuriaux dans un contexte international
- Analyser un problème avec une approche multiculturelle
- Concevoir et mettre en œuvre un projet commercial dans différentes zones géographiques
- Comprendre et appliquer le droit commercial international
- Prospecter des marchés et commercialiser des produits sur les marchés domestiques et offshores
- Mettre en œuvre et concevoir une politique de marketing international
- Suivi et gestion d'un portefeuille de clients internationaux
- Concevoir des enquêtes et des études et analyser leurs résultats
- Utiliser des techniques de gestion d'entreprise dans un contexte international
- Développer ses capacités de négociation et d'adaptation aux divers contextes culturels
- Communiquer en plusieurs langues à l'écrit ou à l'oral en utilisant les NTIC

## I DÉBOUCHÉS

Les principaux débouchés sont : international business developers et international business facilitators. Les diplômés du Master International Business peuvent occuper des postes de cadres moyens et supérieurs dans de nombreuses activités :

- Contrôle de gestion internationale
- Gestion des opérations internationales
- Administration générale internationale
- Approvisionnement et Achats internationaux
- Gestion internationale des ressources humaines
- Marketing international
- Développement des activités internationales
- Market Intelligence, études commerciales, recherche marketing, analyse des ventes

ou dans les domaines comme :

- Banque, Finance, Assurance
- Chaîne d'approvisionnement et logistique
- Approvisionnement et achat
- Administration et commerce international
- Les agences gouvernementales locales
- Échanges Internationaux
- Voyage et tourisme

## PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

### Master 2 (420 h)

#### UE 1 CULTURE & INNOVATION (6 ECTS)

- Culture and Intercultural Management
- Innovation Implementation

#### UE 2 PROJECT MANAGEMENT (6 ECTS)

- International Business Development Financing
- International Project Management

#### UE 3 INTERNATIONAL MARKET ANALYSIS (3 ECTS)

- Corporate Social Responsibility
- Market Research

#### UE 4 INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPMENT (6 ECTS)

- Capstone Projects
- Strategic Decision Analysis

#### UE 5 SUSTAINABLE DEVELOPMENT (3 ECTS)

- Environmental Economics
- Business Strategies of Sustainable Development

#### UE 6 COMMUNICATION STRATEGIES (6 ECTS)

- The Chinese Web
- Competition Law
- Module in FL2 (Spanish, German, Chinese)

#### UE 7 PROFESSIONNALISATION (30 ECTS)

- Business Game / Challenge
- Mémoire professionnel ; Tutorat ; Intégration & Team building ; Outils professionnels

# Master Administration et Échanges Internationaux (AEI)

## PARCOURS **INTERNATIONAL BUSINESS (M2)**

### EXEMPLES DE POSTES EN ENTREPRISE PENDANT LA FORMATION DE MASTER AEI « **INTERNATIONAL BUSINESS** » EN ALTERNANCE

Dans le secteur de la finance :

- Chargé d'affaires commerce international
- Assistant expert international
- Compliance officer
- Analyste KYC

Dans la gestion de projets :

- Chargé de projet international
- Chargé de mission junior stratégie
- Coordinateur international
- Gestionnaire de projets import/export

Dans le domaine de la commercialisation et du marketing :

- Assistant commercial et international
- Chargé de développement international

Postes d'expert en tant que :

- International business analyst
- Business consultant

### EXEMPLES DE MISSIONS POSSIBLES PENDANT LA FORMATION DE MASTER AEI « **INTERNATIONAL BUSINESS** » EN ALTERNANCE

- Préparer et concevoir des études et des scénarios d'analyse stratégique pour le déploiement d'opérations à l'international
- Développer un portefeuille de partenaires internationaux
- Définir et concevoir une stratégie commerciale et de prospection
- Aider et participer à la négociation de contrats et d'appels d'offre
- Gérer des commandes internationales
- Réaliser la planification transport en fonction des incoterms, des caractéristiques des produits et des spécificités des clients
- Sécuriser, garantir et financer les flux internationaux
- Suivre des demandes de douane
- Construire des réponses techniques complexes à des appels d'offre et rédiger les offres commerciales associées
- Assurer la représentation commerciale (présence digitale, démonstrations produit, salons, business cases...)
- Identifier, générer, qualifier et convertir de nouveaux leads et clients

