



M1 /M2 Manager du Développement International

Objectifs

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

M1	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser la création d'un projet sur un thème donné. • Construire et finaliser un business plan. • Défendre son projet devant des experts. • Valoriser sa créativité, son savoir-faire et savoir-être dans un contexte international.
M2	<ul style="list-style-type: none"> • Concevoir et manager une structure opérationnelle. • Maîtriser des outils de gestion liés au commerce international. • Appréhender l'environnement géopolitique global. • Devenir une véritable valeur ajoutée pour son futur employeur. • Savoir mener un projet de développement à l'international. <p>A la fin du cycle, vous aurez acquis les compétences liées à la fonction de manager :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Être en mesure de prendre du recul dans un objectif de synthèse et d'analyse. • Savoir animer et motiver. • Comprendre les enjeux du manager. • Être apte à gérer ses objectifs en mode projet. • Comprendre l'importance de la théorie comme alliée de la pratique.

Formation par apprentissage

Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

Code diplôme **Code RNCP**
16X31027 34516

Niveau de sortie

Niveau Bac+4 si arrêt après la 1^{ère} année

En fin de cycle= Titre reconnu Niveau 7 (cadre européen des certifications), équivalent à un Bac+5, soit 300 crédits ECTS.

Durée de la formation

455 heures (M1)
490 heures (M2)

Durée du contrat

2 ans, modulable en fonction du positionnement* (jusqu'à 1 an supplémentaire pour les personnes en situation de handicap).

Rythme de l'alternance

En moyenne 1 semaine en formation par mois
Exceptés les mois d'octobre novembre et septembre N+1 : 2 semaines par mois

** Positionnement : Personnalisation du parcours possible en fonction du parcours antérieur et des résultats d'une évaluation diagnostique, avec entrée décalée sur parcours possible. Nous pouvons adapter nos parcours aux situations de handicap.*

Entreprises d'accueil

Entreprises de toutes tailles, dans tous secteurs d'activité.

Prérequis

- **Niveau d'entrée M1** : Être titulaire d'un diplôme européen attestant de 180 crédits ECTS comme le Bachelor Responsable de Zone Import-Export.
- **M2** Avoir validé la première année de M1 Manager du Développement International ou être titulaire d'un diplôme européen attestant de 240 crédits ECTS.

Modalités d'inscription et délai d'accès

- Dossier de candidature complété à partir du mois de janvier
- Participation à l'entretien de recrutement (en mars, avril ou mai selon date de réception de la candidature)
- Participation aux ateliers de recherche d'entreprises le cas échéant
- Démarrage de la formation courant septembre (M1) ou courant octobre (M2)



Contenu de formation

M1

Concevoir et manager une structure opérationnelle et/ou fonctionnelle à l'international

- Cohésion d'équipe
- Droit des sociétés
- Anthropologie
- R.S.E.

Maitriser les outils de gestion du commerce international et créer de la valeur pour l'organisation

- Développement de projet à l'international
- Business plan
- Entreprenariat et création de valeur

Planifier la logistique internationale et l'adapter à l'environnement géopolitique

- Purchasing
- Supply chain management
- Story telling in accordance with international business

Conduire et réaliser des opérations d'optimisation de la politique commerciale import-export

- Marketing project
- International week
- Pitch et négociation
- Anglais
- LV2

Expérience en entreprise

- Entreprise, poster scientifique

M2

Concevoir et manager une structure opérationnelle et/ou fonctionnelle à l'international

- Gestion de projet
- Team building
- Management et gestion de conflits
- Management interculturel
- Droit social
- Management avancé

Maitriser les outils de gestion du commerce international et créer de la valeur pour l'organisation

- Stratégie financière et création de valeur
- Négociation complexe
- Intelligence économique
- Fiscalité
- Tableau de pilotage et analyse financière

Planifier la logistique internationale et l'adapter à l'environnement géopolitique

- Décrypter l'actualité internationale
- Géopolitique
- Purchasing . Supply chain management

Conduire et réaliser des opérations d'optimisation de la politique commerciale import-export

- Made in et origine
- International week project
- Serious game
- Langue vivante 2

Mémoire de recherche

Méthodologie de mémoire

Méthodes mobilisées

Formation par la voie de l'alternance (apprentissage ou professionnalisation)

Pédagogie active privilégiant les mises en situation individuelles et collectives de résolution de cas pratiques.

Pédagogie inversée sur certains modules.

Mobilisation des savoirs acquis en cours théoriques sur l'élaboration de dossiers et par le biais jeux de rôle.

Deux visites de suivi sont menées par le ou la responsable de cycle durant l'année de formation et un dialogue régulier est noué avec le tuteur en entreprise.



Évaluations certificatives / Sessions d'examen *

M1

Epreuves	Crédits ECTS	Modalités d'évaluation
Concevoir et manager une structure opérationnelle et/ou fonctionnelle à l'international <ul style="list-style-type: none">• Cohésion d'équipe• Droit des sociétés• Anthropologie• R.S.E.	15	Mise en situation réelle Dossier écrit Dossier écrit Etude de cas
Maitriser les outils de gestion du commerce international et créer de la valeur pour l'organisation <ul style="list-style-type: none">• Développement de projet à l'international• Business plan• Entreprenariat et création de valeur	15	Dossier de création d'entreprise
Planifier la logistique internationale et l'adapter à l'environnement géopolitique <ul style="list-style-type: none">• Purchasing• Supply chain management• Story telling in accordance with international business	15	Etude de cas Etude de cas Mise en situations professionnelle reconstituée
Conduire et réaliser des opérations d'optimisation de la politique commerciale import-export <ul style="list-style-type: none">• Marketing project• International week• Pitch et négociation• Anglais LV2	10	Etude de cas Business game Mise en situation reconstituée Dossier écrit et soutenance orale
Expérience en entreprise <ul style="list-style-type: none">• Entreprise, poster scientifique	5	Réalisation d'un poster scientifique



M2

Epreuves	Crédits ECTS	Modalités d'évaluation
Concevoir et manager une structure opérationnelle et/ou fonctionnelle à l'international <ul style="list-style-type: none">• Gestion de projet• Team building• Management et gestion de conflits• Management interculturel• Droit social• Management avancé	12	Résolution d'une étude de cas Mise en situation professionnelle reconstituée Mise en situation professionnelle reconstituée Mise en situation professionnelle reconstituée Etude de cas Etude de cas
Maitriser les outils de gestion du commerce international et créer de la valeur pour l'organisation <ul style="list-style-type: none">• Stratégie et création de valeur• Négociation complexe• Intelligence économique• Fiscalité• Tableau de pilotage et analyse financière	10	Dossier écrit Mise en situation professionnelle reconstituée Ecrit Etude de cas Etude de cas
Planifier la logistique internationale et L'adapter à l'environnement géopolitique <ul style="list-style-type: none">• Décrypter l'actualité internationale• Géopolitique• Purchasing• supply chain	10	Dossier écrit Dossier écrit Etude de cas Mise en situation professionnelle reconstituée
Conduire et réaliser des opérations d'optimisation de la politique commerciale import-export <ul style="list-style-type: none">• Made in et origine• Projet semaine internationale• Serious gameLangue vivante 2	13	Etude de cas Dossier écrit et soutenance orale Jeux de rôle Ecrit et oral
Expérience en entreprise <ul style="list-style-type: none">• Méthodologie de mémoire et recherche	15	Dossier écrit et soutenance orale

Sessions d'examen adaptées aux personnes en situation de handicap

Chaque bloc de compétences est accessible par la voie de la formation ou par la VAE.
La validation partielle des blocs est possible, chaque bloc de compétences validé fait l'objet d'une attestation de réussite.

La durée de validation des blocs de compétences est illimitée.

La certification globale est délivrée lorsque tous les blocs de compétences sont validés.



Après la formation

Pas de poursuite d'études ni de passerelles

Débouchés professionnels :

A la fin du M1

- Acheteur
- Area Sales Manager –Eastern Europe & Middle East
- Business Coordinator
- Business Developer Europe
- Business Development Manager
- Chef de produit
- Chef de zone Europe
- Consultant
- Country Sales Administrator
- Ingénieur d'affaire
- Manager Achats : Projet Seals and Gasket
- Responsable Commercial Export
- Sales Manager
- Sales representative...

Suite au cycle complet :

- Directeur de zone à l'international.
- Manager du développement international.
- Manager de projet international.
- Directeur de filiale ou de bureau à l'étranger.
- Directeur commercial export.
- Directeur des achats à l'international.
- Area Sales Manager
- Business Coordinator
- Business Development Manager
- Sales Manager

Références

ANNEE	2020		2019		2018	
TYPE DE CONTRAT	A %*	P %*	A %*	P %*	A %*	P %*
Taux de réussite		94.5		90		83
Taux d'assiduité		100		100		100
Taux d'abandon en cours de formation		0		0		0
Taux d'interruption de contrat en cours de formation		2.5		7.7		8.3
Taux d'insertion professionnelle (enquête réalisée 6 mois après la fin de formation)		78		90		90
Taux de poursuite d'étude		0		0		0
Taux de satisfaction spécifique à la formation (satisfait et très satisfait)		100		85		75

*A= Apprentissage P= Professionnalisation



Modalités financières

Aucun frais de scolarité pour l'alternant.

La formation est éligible à la prise en charge financière par l'Opérateur de Compétences (OPCO) de l'entreprise d'accueil. Coût moyen préconisé par France Compétences : 8 300 € / an (JO du 18/09/2021).

Rémunération de l'alternant

Salaire brut minimum en contrat de professionnalisation :

Ce salaire est calculé en pourcentage du SMIC mensuel brut au 01/05/2022 (soit 1 645,58 €), selon l'âge et le niveau de qualification de l'apprenti.

	Niveau d'études inférieur au Bac	Niveau d'études supérieures au Bac
Moins de 21 ans	55%	65%
En euros	905,07 €	1 069,63 €
De 21 à 25 ans	70%	80%
En euros	1 151,91 €	1 316,47 €
Plus de 26 ans	100% du SMIC ou 85% du SMC	100% du SMIC ou 85% du SMC
En euros	min. 1 645,58€	min. 1 645,58€

En contrat de pro, le salaire d'un alternant de plus de 26 ans est égal à **100% du Smic** ou **85% du salaire minimum conventionnel de branche (SMC)** s'il existe et est plus favorable au salarié.

Salaire brut minimum en contrat d'apprentissage :

Ce salaire est calculé en pourcentage du SMIC mensuel brut au 01/05/2022 (soit 1 645,58 €), selon l'âge de l'apprenti et l'année d'exécution du contrat :

	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année
Moins de 18 ans	27%	39%	55%
En euros	444,31 €	641,78 €	905,07 €
De 18 à 20 ans	43%	51%	67%
En euros	707,60 €	839,25 €	1 102,54 €
De 21 à 25 ans	53%	61%	78%
En euros	872,16 €	1 003,81 €	1 283,56 €
26 ans et plus	100% du Smic		
En euros	1 645,58€		

Cas particuliers :

Vous étiez déjà en contrat d'apprentissage, dans le cas d'une succession de contrats chez le même employeur ou un nouvel employeur pour un nouveau diplôme : maintien du salaire initial (augmentation seulement si modification de la tranche l'âge).

Une majoration de 15 points est applicable à la rémunération réglementaire à laquelle peut prétendre l'apprenti au jour de la conclusion de ce nouveau contrat, si les 3 conditions cumulatives suivantes sont remplies :

- Diplôme ou titre de même niveau que celui précédemment obtenu ;
- Qualification en rapport direct avec celle qui résulte du diplôme ou titre précédemment obtenu ;
- Durée du contrat inférieure ou égale à 1 an.

À défaut de remplir ces 3 conditions, la majoration de 15 points ne s'applique pas.



Aides financières de l'apprenti

- Aide pour l'acquisition du **1^{er} équipement**.
- Aide pour la **restauration** (maxi 3€ par repas lors des périodes de formation au CFA).
- Aide au financement du **permis de conduire** de 500€ pour les apprentis majeurs

Dates de la formation

Année de la formation	Date de début de la formation	Date de fin de la formation (incluant examens)
M1 : 2022-2023	12/09/22	07/07/23
M2 : 2022-2023	03/10/22	08/09/23

Les inscriptions sont ouvertes à compter de janvier 2022.

Le contrat d'alternance peut débuter en entreprise 3 mois avant la date de début de la formation et 2 mois après.

Intégration possible en cours de formation et tout au long de l'année selon le diagnostic du positionnement à l'entrée pour réduction de la durée de la formation.

Publics accueillis

Formation proposée sous statut d'apprentissage/professionnalisation et stagiaire de la formation continue.



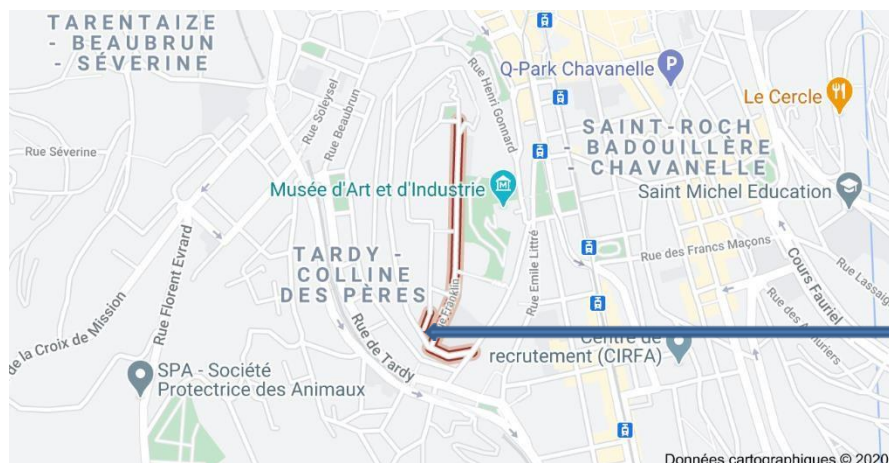
Accessibilité aux personnes en situation de handicap

La formation est accessible suivant le handicap notifié lors de l'entretien préalable.

Un entretien avec le référent handicap permettra de connaître les besoins et d'adapter les modalités d'enseignement en fonction de la situation.

Accès par transport

- Places de parking gratuites aux alentours.
- Parc à vélo.
- Ligne de bus à proximité : 21 – M3 – S3.



CFA LA SALLE



CAMPUS
LASALLE
SAINT-ÉTIENNE

ÉCOLE DE MANAGEMENT
ET DE COMMERCE
INTERNATIONAL

Les + de la formation

• Engagements et partenariats

- Réseau Lasallien
- La finalisation d'un parcours en 5 ans par des compétences en management
- Un accompagnement personnalisé à la recherche de l'entreprise et un tutorat individualisé
- Des techniques de formation innovantes
- Un tremplin vers le VIE et l'insertion professionnelle : 100% d'intégration à 6 mois

• Restauration

- Cantine / self sur place
- Salle repas équipée d'un micro-ondes
- Commerces alimentaires et de restauration à proximité

• Hébergement

- Internat sur place
- Liste de foyers étudiants ou résidences étudiantes transmis par le centre de formation

• Equipements

- CDI
- Photocopieur
- Salle informatique
- Salles de travail

Coordonnées du CFA – OF

CAMPUS LA SALLE
Site Sainte Barbe
10, rue Franklin
42000 SAINT-ETIENNE
04 77 43 54 30
www.lasalle-emci.com
contact.emci@lasalle42.fr

Deux sites pour suivre la formation :

AUX LAZARISTES
1 rue Neyret
69004 Lyon
www.lasalle-emci.com

Site Sainte Barbe
10, rue Franklin
42000 SAINT-ETIENNE
04 77 43 54 30
www.lasalle-emci.com