



UFR  
*Lettres et Sciences humaines et sociales*

**LEA** →

Langues Etrangères Appliquées

**MASTER 2**

**Responsable du développement  
à l'international**

*Année universitaire 2005/2006*

---

UNIVERSITE DE BRETAGNE SUD  
UFR de Lettres, Sciences Humaines et Sociales  
Département Langues Etrangères Appliquées  
4, rue Jean Zay BP 92116 56321 LORIENT Cedex  
Tél : 02 97 87 29 72 Fax : 02 97 87 29 70

## Descriptif des enseignements

### Techniques financières (12 heures) Daniel Van Herreweghe

#### **Les circuits et systèmes de règlements :**

- \*la terminologie et les notions utiles,
- \*les systèmes de règlements aux plans international et français,
- \*la directive européenne et les virements dans l'U.E.
- \*la messagerie et le transport des informations,
- \*les différents types de frais, les procédures,
- \*la transmission des ordres de paiement,
- \*les obligations déclaratives,
- \*la circulation des capitaux et la lutte contre le blanchiment et le terrorisme,
- \*le cash management.

#### **Les opérations de change:**

- \*la terminologie et les notions utiles en matière de change,
- \*l'organisation des marchés,
- \*le change au comptant,
- \*l'ordre de change,
- \*le risque de change,
- \*le change à terme,
- \*les différents modes de couverture à terme,
- \*les options de devises,
- \*l'utilisation du compte en devises.

#### **Les financements :**

- \*le financement de la trésorerie à court terme (en euros et en devises),
- \*le financement multidevises,
- \*l'ouverture de crédit en devises,
- \*les crédits à l'export à Moyen et Long Terme.

#### **Les garanties bancaires internationales :**

- \*les notions juridiques,
- \*les cautionnements,
- \*les garanties autonomes,
- \*les autres formes d'engagement
- \*les règles de la C.C.I.,
- \*la structure des textes de garantie,
- \*la mise en place des garanties : les rapports juridiques,
- \*les garanties en faveur de l'acheteur,
- \*les garanties en faveur de tiers,
- \* les garanties en faveur de l'exportateur.

### Droit commercial international (24 heures) Nathalie Allain-Nourry

#### **Le cadre juridique des négociations contractuelles**

- L'environnement international
- Les différentes sources de droit
- Les efforts d'harmonisation
- Le droit applicable et le mode de résolution des litiges

#### **L'offre commerciale export et le contrat de vente**

- Offre commerciale export et convention de Vienne
- Structure d'une offre commerciale
- Les C.D.G.V.
- Le contrat de vente

#### *Etudes de cas*

#### **Négociateur et construire un contrat d'agent**

- Structure du contrat
- Les garanties et éléments à négocier

**Négocier et construire un contrat de distribution**

- Structure du contrat
- Les garanties et éléments à négocier

*Etudes de cas portant sur les deux types de contrat*

**Négocier et construire un contrat de licence**

- Structure du contrat
- Les garanties et éléments à négocier

**Négocier et construire un contrat de franchise**

- Structure du contrat
- Les garanties et éléments à négocier

Techniques douanières (12 heures) Françoise Ropert**Présentation**

Historique de la Douane  
Présentation des missions de la Douane  
Le contexte international  
Le contexte communautaire  
L'évolution de la Douane dans le contexte communautaire

**Le Transit**

Transit communautaire  
TIR  
Les régimes spécifiques du transport par fer et par mer  
Le N.S.T.I. (Nouveau Système de Transit Informatisé)

**Conduite et mise en douane****Le Document Administratif Unique (DAU)**

Les éléments constitutifs du DAU : Espèce, Origine, Valeur

**La Douane et les entreprises**

Les procédures simplifiées  
La PDD (Procédure de Dédouanement à Domicile)  
La PDU (Procédure de Dédouanement Unique)  
La PDS (Procédure de Dédouanement Simplifiée)  
La PDE (Procédure de Dédouanement Expresse)

**Les mesures préalables pour éviter les litiges avec l'administration des Douanes**

RTC, RTO, permis d'échantillonner

**La C.C.E.D. (Commission de Conciliation et d'Expertise Douanière)****Les régimes douaniers particuliers**

Passage en revue des différents types d'entrepôts douaniers

Cycle de 16 conférences (16 x 2 heures) Jean-Jacques Tiffreau**OBJECTIFS :**

- Apporter aux étudiants l'expérience de cas concrets vécus par des professionnels et entrant directement dans le cadre de l'enseignement théorique
- Apporter au futur « responsable du développement international » des outils susceptibles de lui faire appréhender au mieux des situations liées à sa fonction en entreprise
- Sensibiliser l'étudiant à une intervention directe, une communication pragmatique et concrète vis à vis d'un responsable hiérarchique ce, à travers une réflexion préalable et la préparation de questions entrant dans le thème du conférencier.
- Amener l'étudiant à une synthèse à posteriori des points clefs de l'intervention et à en dégager des questions d'intérêt spécifique.

Ces conférences se tiendront de préférence en fin de journée.

## Gestion et assurance des risques (9 heures) Michel Kerautret et Emmanuel Thomas

### **Première partie : La Coface et les risques à l'exportation**

#### Chapitre 1 : La Coface

- Section 1 : Présentation générale
  - Cadre juridique et actionnariat
  - Domaines d'intervention et clientèle
  - Le Groupe Coface : une envergure internationale
- Section 2 : Relations entre la Coface et l'Etat
  - Privé / public : des risques différents
  - Organigramme
- Section 3 : Les éléments clés du Groupe Coface

#### Chapitre 2 : Panorama des risques à l'exportation

- Section 1 : Identification
- Section 2 : Analyse
- Section 3 : Les solutions de la Coface

### **Deuxième partie : Le risque de prospection et le risque de crédit sur des opérations à court terme**

#### Chapitre 3 : Le risque de prospection

- Section 1 : Analyse du risque et de ses conséquences financières
- Section 2 : L'Assurance-Prospection
  - Présentation de la procédure et de son fonctionnement
  - Critères d'éligibilité des entreprises
- Section 3 : Cas pratique

#### Chapitre 4 : Les risques de crédit sur opérations à court terme

- Section 1 : Analyse des risques et de leurs conséquences financières
  - Le risque pays
  - Le risque client
- Section 2 : L'Assurance-Crédit
  - Principes généraux
  - Les différents types de garantie
  - Fonctionnement des contrats

## Analyse de corpus scientifique, politique, civilisationnel (9 heures) Geoffrey Williams

Un corpus est un grand ensemble de textes rassemblés et stockés sous format électronique afin de permettre une recherche linguistique informatisée sur les documents. Les applications sont très larges, de la lexicographie à la traduction.

L'orientation de ce cours sera les analyses lexicographiques afin de créer des dictionnaires et terminologies personnelles, monolingues et bilingues. Les thèmes couverts sont la théorie de la linguistique de corpus, la constitution et le stockage des textes et l'utilisation des outils d'analyse.

## Gestion de documents électroniques(9 heures) Geoffrey Williams, Xavier Teisseire

De nos jours la documentation est totalement informatisée. Dans les grandes entreprises les gestionnaires ont besoin de gérer et stocker des documents qui peuvent être réutilisés dans des versions papier ou électronique sans avoir à ressaisir les textes. Le format qui permet de mieux gérer des documents est maintenant le XML, ou eXtensible Markup Language (le langage de description des pages web est le XHTML). L'utilisation des feuilles de styles permettra de présenter différemment un même document (en xml ou en xhtml).

Le cours sera une initiation à la création de documents électroniques, de pages web et à la mise en ligne des documents. L'application XML utilisée sera le Text Encoding Initiative, un format créé par et pour les utilisateurs en Sciences Humaines. Le logiciel de création de pages (xhtml) utilisé sera nvu (générateur de code html, gestion des feuilles de styles)

### Spécialisation en base de données (12 heures) Xavier Teisseire

Dans l'entreprise, dans le domaine de la recherche, sur internet, ... les bases de données sont partout ou vous trouvez un système informatique.

Mémoriser de l'information (bibliographique, de gestion, ...) sur un système informatique demande une méthode. La recherche d'information sur un système informatique demande une démarche logique et rigoureuse.

#### **Première partie :**

Organiser les données pour créer une base, rédiger des requêtes pour interroger la base, ... Méthode et application sous un système de gestion de base de données relationnelle.

#### **Deuxième partie :**

Organisation des données et recherche d'information avec un tableur (excel).

#### Contrôle :

Réalisation individuelle, création et interrogation d'une base de données (contrôle continu).

### Séjour linguistique intensif dans le pays de langue "B" (programme modifiable selon les universités)

#### **Espagne**

- 1) Cours de sciences économiques.
- 2) Visites guidées d'entreprises des principaux secteurs d'exportation dans les alentours de Vigo et Soria

#### **Allemagne**

Cours d'allemand commercial.

Cours de sciences économiques.

Réalisation d'un dossier en liaison avec une thématique économique.

### Techniques de vente (16 heures) Richard Mulpas

#### **I. LE SAVOIR ETRE**

- . Le langage
- . Le comportemental
- . Pourquoi les prospects choisissent notre entreprise ?

#### **II. LE SAVOIR-FAIRE**

##### Le plan de vente

1. La prise de contact prospect-client (1<sup>ère</sup> visite et visites suivantes)
  - . Les règles de base
  - . Mon comportement
2. La phase présentation
  - . Ce que je dois dire
  - . Comment le dire
  - . Avec quoi le dire
3. La phase investigation (1<sup>ère</sup> visite et visites suivantes)
  - . Ce que je dois savoir
  - . Comment le savoir
4. La phase solution
  - . Comment faire l'adéquation entre la demande de l'entreprise et notre proposition
5. Les objections
  - . Comment les accepter
  - . Comment s'en servir
  - . Comment y répondre
6. La présentation du prix
  - . Comment justifier le coût de l'investissement
7. La conclusion
  - . Comment savoir résumer l'entretien
  - . Comment faire basculer l'interlocuteur de la phase demande à la phase solution DE NOTRE



Clés pour l'élaboration d'un tableau de bord  
Le tableau de bord projet et multiprojet

## II. Planifier et suivre un projet

### 1. Introduction

Positionnement de la gestion d'un projet (estimer, planifier, suivre) dans le processus global de pilotage.

### 2. Techniques de planification

Les contraintes d'ordonnement.

Le calendrier de travail.

L'utilisation de la planification.

Le réseau Pert : graphe des potentiels-tâches et graphes des potentiels événements.

Les types de liens : fin-début avec avance et retard, fin-fin, début-début.

Les paramètres clés : date au plus tôt, au plus tard, date clé, chemin critique.

Le diagramme de Gantt.

Le nivellement.

Le lissage.

### 3. Suivi de projet

Les indicateurs de suivi : tableau et journal de bord

Le suivi individuel de tâches : charge initiale, affectée, actualisée.

Le bilan mensuel.

Le rôle du chef de projet.

La capitalisation du savoir-faire.

Contrôle des coûts, contrôle des délais.

Que faire en cas de dépassement : les réactions et les décisions du chef de projet, l'incidence des choix.

Organisation du suivi : le comité projet, le comité suivi, les revues structurées.

### 4. Les ressources

Définition des ressources humaines et logistiques nécessaires : les types d'intervenants.

L'association tâche/ressource, la réservation et l'affectation.

Traduction des ressources en coût : définir et gérer les coûts : de l'offre au budget.

### 5. Les outils de planification

Les fonctionnalités attendues des outils associés aux processus de planification.

## Marketing relationnel (12 heures) Christian Flécher

Objectifs du cours (en matière de savoir et savoir faire par l'étudiant) :

Prendre pleinement conscience de l'importance stratégique de l'information commerciale dans la recherche de l'avantage compétitif de l'entreprise ;

Acquérir l'attitude " service client " dans l'élaboration de la stratégie marketing ;

Utiliser les techniques modernes d'analyse ainsi que les Nouvelles Technologies de la Communication pour une efficacité commerciale optimale.

### **I. Les principes de base du marketing relationnel :**

La stratégie commerciale au sein de la *Corporate strategy*

La nouvelle économie de l'information : attentes des clients et attitude de consommation, comportement de la concurrence et évolution des *business models*

Du *Mass Marketing* au marketing individualisé : les fondements de la Gestion de la Relation Client

### **II. Le Système d'Information Marketing :**

Le capital client et le *Data Mining*

Les sources d'information commerciale (ou comment passer du fichier clients à la Base de Données Marketing)

Les outils d'aide à la décision commerciale

### **III. Le marketing-mix one to one :**

De l'étude des attentes des clients à la formulation de l'offre commerciale

Les stratégies de distribution personnalisée aux clients

La communication commerciale inter-active

## Veille technologique & stratégique (12 heures) Christian Flécher

### **I. DEMARCHE VEILLE : CONCEPTS, METHODE ET OUTILS**

- . Démarche.
- . Chaîne de valeur de l'information.
- . Typologie des veilles.
- . Enseignements majeurs.

### **II. PROFIL DE SURVEILLANCE CONCURRENTIELLE**

- . L'ensemble des éléments des campagnes de publicité Produits & Marchés.
- . Les tentatives d'approche des nouveaux marchés.
- . Les contacts avec de nouveaux fournisseurs.
- . L'intérêt manifesté pour une nouvelle technologie.
- . Les annonces d'embauche de cadres publiées dans la presse ou sur Internet.
- . La mise au point de nouveaux produits.
- . Les efforts déployés en matière de Recherche et Développement.

### **III. PRATIQUE DE LA VEILLE SUR INTERNET**

- . L'information continue (sites, newsletters, ...).
- . L'information ponctuelle (analyse concurrentielle...).

### **IV. MODE OPERATOIRE DE LA VEILLE**

- . Plan de recherche.
- . Indices à rechercher.
- . Plan de renseignements.
- . Moyens à utiliser.

## Dossier d'étude commerciale (12 heures) Christian Flécher

Par groupes de trois ou quatre, les étudiants mènent tout au long de l'année une étude portant sur la commercialisation d'un produit dont les clients (actuels et/ou potentiels) se trouvent dans plusieurs pays. Ce produit peut être en stade de lancement ou même en projet de commercialisation. L'étude peut être commanditée par une entreprise comme elle peut être choisie par les étudiants et habilitée par l'enseignant tuteur.

L'intérêt pédagogique de ce travail de recherche se situe à deux niveaux :

Découverte des stratégies d'adaptation des éléments de la politique marketing (le produit, le prix, les circuits de distribution et la communication) en fonction des spécificités socio-économiques des marchés (comportement des consommateurs, appareil et urbanismes commerciaux, structure de l'offre et stratégies mises en place par les concurrents, politiques économiques, ...)

Utilisation des sources d'information de diverses natures : relations avec les entreprises, organismes publics ou consulaires, bases de données, outils de recherches sur Internet.

Le travail des étudiants comporte les volets suivants :

- Délimiter le sujet et cerner les différentes dimensions de la recherche ;
- Recensement et exploitation de sources de la documentation ;
- Analyse et synthèse des différentes informations ;
- Rédaction d'un dossier ;
- Soutenance.

### Approche interculturelle des marchés

La globalisation des activités commerciales a fortement multiplié les contacts entre peuples de langues et de cultures différentes, et il est très improbable que la totalité de l'humanité pratique un jour une même langue et une même culture, artistique, mais aussi commerciale. Il est donc indispensable, dans les métiers tournés vers l'international, d'acquérir une aptitude à évoluer dans l'environnement multiculturel dans lequel l'entreprise est susceptible de se développer.

Pareille prise de conscience et prise en compte passera par :

L'étude des structures économiques et sociales des pays anglo-saxons et germanophones ou hispanophones.

L'étude de la gestion et des principes du management de ces pays

### Approche interculturelle des marchés anglo-saxons (20 heures)

#### Zone américaine (12 heures) Priscilla Morin

##### **I. Mode de vie des Américains et des Canadiens**

- Le système fédéral, le rôle de chaque état / province vis-à-vis du gouvernement national
- Structure économique et sociale
- Education, sécurité sociale, culture

##### **II. Les principales différences entre les Etats-Unis et le Canada**

- Relations entre les deux pays
- Mélange ethnique et culturel, y compris en ce qui concerne le Québec
- Influence mondiale

##### **III. Attitudes envers le reste du monde**

- Qu'est-ce que veut dire 'être américain'?
- Super-power international mais intériorisé – le paradoxe
- Les accords commerciaux entre les pays de l'Amérique du Nord

##### **IV. Comment faire des affaires avec les Nord-Américains**

- Structure des finances et de l'encadrement
- Temps de travail, temps de loisirs
- Les rendez-vous d'affaires
- Autorité, contrôle et décision
- Les marchés régionaux
- Communication, médias, publicité
- Les pièges qui attendent ceux qui n'ont pas bien compris la culture des Etats-Unis et du Canada

#### Zone britannique (8 heures) Priscilla Morin

##### **I. Mode de vie britannique**

- Structure économique et sociale du Royaume-Uni
- Education, sécurité sociale, culture, structure gouvernementale, le rôle de l'État
- Attitudes envers l'Europe, la mentalité 'little england', l'influence américaine.

##### **II. Comment faire des affaires avec les Britanniques**

- Structure des finances et de l'encadrement
- Temps de travail, temps de loisirs
- Les rendez-vous d'affaires
- Autorité, contrôle et décision
- Communication, les médias, système de régulation de publicité
- Les pièges qui attendent ceux qui n'ont pas bien compris la culture britannique.

### Approche interculturelle des marchés hispanophones (20 heures)

#### Zone latino-américaine(12 heures) Françoise Météyer-Zeldine

##### **I. Quelques rappels sur l'interculturel et l'appréhension des différences**

##### **II. L'Amérique Latine n'est pas un bloc monolithique mais il existe des caractéristiques communes :**

Pays de grands espaces : toujours des territoires à conquérir mais aussi une forte concentration urbaine

L'histoire : la domination et « les libérations »

Les origines européennes et le modèle nord-américain : l'ambivalence

Le langage n'est plus celui du colonisateur

L'influence et la perte d'influence de la religion catholique

Le système économique : protectionnisme, crises économiques, inflation et apprentissage de l'économie libérale et mondiale

Un fond juridique commun : le code civil napoléonien

### III. Les latino-américains : des pluri-actifs pragmatiques

La gestion du temps

La hiérarchisation des priorités

Formalisme ou décontraction : ne pas se tromper de situation et d'interlocuteur

L'administration et les réglementations : ne pas oublier l'avocat !

### IV. Les blocs commerciaux

### V. Les clients et les fournisseurs

### VI. Être français en Amérique Latine : atouts et faiblesses

#### VII. L'Argentine : grandeur et décadence

Qui sont les Argentins ? Les *porteños* et les autres

Pourquoi les crises économiques ?

L'ingouvernabilité des provinces

Faire des affaires avec les Argentins

Les échanges : qui achète et vend quoi ?

L'Argentine : pays d'avenir ?

#### VIII. Le Brésil : immobilisme et créativité, le paradoxe

Qui sont les Brésiliens : un mélange ethnique et culturel créatif

Une spirale économique positive

Union, Etats fédérés et communes : trois niveaux de pouvoir

Faire des affaires au Brésil

Les échanges commerciaux : l'ouverture aux marchés extérieurs.

#### IX. Le Mexique :

Qui sont les Mexicains : culture indienne, espagnole et nord-américaine, une sensibilité à fleur de peau

L'ALENA et l'ouverture des marchés

Le rôle de l'Etat et des états fédérés

Faire des affaires au Mexique

#### X. Le Chili :

Qui sont les Chiliens ? Les Prussiens de l'Amérique Latine ?

Croissance exemplaire et réduction des inégalités

Le centralisme des institutions

Toujours plus d'ouverture : les accords de libre échange avec l'UE et les USA

La participation au Mercosur : oui mais !

Travailler avec les Chiliens

### Zone ibérique (8 heures) Françoise Météyer-Zeldine

#### 1. L'Espagne, partenaire majeur de l'Union Européenne

- La renaissance d'après Franco
- L'entrée bien négociée dans l'UE
- La levée des carcans administratifs
- L'essor économique et culturel des 20 dernières années
- La décentralisation et les problèmes de Madrid avec les provinces
- Qui sont les habitants de l'Espagne ?
  - Les grandes différences régionales
  - La gestion du temps
  - La convivialité comme art de vivre
  - Une susceptibilité à fleur de peau
- Faire des affaires avec les espagnols : qui achète et vend quoi ?
- L'agressivité espagnole sur les marchés extérieurs
- L'Espagne, porte d'entrée pour l'Amérique Latine : une fausse bonne idée !

2. Le Portugal : de l'émigration sans fin au statut européen
- La révolution des œillets et la fin des guerres coloniales
  - Les difficultés pour sortir du carcan de la dictature
  - Un pays vidé de sa substance par les guerres et l'émigration
  - L'entrée dans l'UE : un coup de fouet
  - Qui sont les portugais ? Affables, sérieux et plutôt formalistes
  - Faire des affaires avec les portugais
  - Les relations Portugal-Brésil : la colonisation de la mère patrie ?

Approche interculturelle des marchés germanophones (20 heures) Jörg Ulbert

**Zone germanophone (24 heures)**

1. Introduction au management interculturel.
2. Petite histoire des relations franco-allemandes 1 : 1000 ans de voisinage en Europe moderne.
3. Petite histoire des relations franco-allemandes 2 : la France et l'Allemagne aujourd'hui.
4. Y a-t-il une mentalité spécifiquement allemande?
5. Spécificité 1 : spécificités culturelles allemandes.
6. Spécificité 2 : spécificités culturelles allemandes.
7. Spécificité 3 : spécificités culturelles allemandes.
8. Spécificité 4 : structures et particularités de l'économie allemande.
9. Spécificité 5 : la culture d'entreprise en Allemagne.
10. Communication et publicité dans la zone germanophone.
11. Le consommateur allemand.
12. Petit guide de la négociation en Allemagne.

Approche interculturelle des marchés asiatiques (8 heures) Christelle Mesnildrey

Objectifs : Clés pour mieux connaître et mieux comprendre l'environnement naturel, culturel, technique et commercial de l'Asie. L'objectif est de mieux s'armer pour une meilleure réussite dans les échanges avec eux.

I – Zone asiatique

- \* L'Asie du Sud-Est
- \* Le monde chinois au sein de cet ensemble géopolitique

II – Culture chinoise : vecteur de base pour s'ouvrir aux sociétés d'Asie du Sud-Est

- \* Situation politique, économique et démographique actuelle de la Chine
- \* Opportunités, investissements, import-export
- \* Relations sino-occidentales

III – La sensibilité extrême-orientale et la négociation des contrats

- \* Pensée chinoise
- \* Points communs et différences entre la Chine et l'occident
- \* Mentalité et négociation de contrats
- \* Collecte d'informations

Jeu d'entreprise en anglais en pays anglophone (12 heures) David Lansley

Les étudiants participeront à un jeu d'entreprise qui les mettra en compétition avec des équipes de différents pays.

Chaque équipe, qui sera composée d'environ 4 ou 5 étudiants, devra prendre un grand nombre de décisions dans tous les domaines de la gestion d'entreprise : le financement, la production, le marketing. Bien évidemment, ces décisions détermineront la croissance et le développement de leur entreprise fictive, et entraîneront ainsi, leur succès (ou non !) par rapport à la concurrence internationale.

Afin de permettre aux étudiants de bien comprendre le jeu et d'éliminer un maximum de problèmes purement techniques, il y aura au préalable une séance de présentation et d'entraînement.

Le jeu s'effectuera sur une période de plusieurs semaines, y compris celles où les étudiants se trouveront dans leurs entreprises « réelles », ce qui nécessitera des communications efficaces à l'intérieur du groupe.

Chaque semaine les étudiants présenteront les résultats de leurs décisions et ils expliqueront comment ils pensent réagir par rapport à ces résultats.

Le but de ce cours est de donner aux étudiants une vision globale du fonctionnement d'une entreprise et d'exploiter toutes les connaissances acquises dans les autres cours du Master.

### Lien entre l'entreprise et l'université

La formation en alternance implique la présence périodique mais régulière de l'étudiant en entreprise. Le sujet de stage devra être défini par la « convention université / entreprise » et devra entrer dans le cadre de futures fonctions d'un cadre export. Il est donc impératif d'être à même d'effectuer un suivi régulier et une appréciation globale du déroulement du stage.

En début d'année, chaque étudiant devra établir une fiche individuelle intégrant les trois types d'informations suivantes :

- Sa formation antérieure et les stages effectués
- Le programme de formation dispensé dans son cursus actuel
- Ses centres d'intérêts professionnels, ses points forts spécifiques et ses aspirations personnelles en termes d'évolution de carrière.

Cette fiche permettra l'adéquation du profil du stagiaire avec le contenu du stage proposé.

Périodiquement, un contact sera établi entre le tuteur et le maître de stage afin de faire un point de situation. Un formulaire de synthèse sera rempli et intégrera les observations du stagiaire. Le but est de vérifier si le déroulement du stage s'effectue conformément aux termes de la convention.

### Préparation à la rédaction et à la soutenance du mémoire – Mariannick Guennec

A l'issue de son stage en entreprise, l'étudiant doit rédiger un mémoire de soixante pages hors annexes, dans lequel il rend compte de la mission qui lui a été confiée, expose une problématique, et présente une analyse critique de la conduite de la mission et de ses résultats.

Le mémoire est rédigé en français, et doit comporter un résumé de quatre pages dans les deux langues du Master 2.

En cours d'année une préparation à la rédaction et à la soutenance du mémoire sera dispensée. Cette action pourra être individualisée selon les thèmes de stages.

Ce mémoire devra être considéré comme l'apport de solutions et/ou résultats destinés au supérieur hiérarchique générateur de la tâche confiée.

Mise à part la présentation générale de l'entreprise selon la trilogie « société – produits - marchés », la rédaction devra être particulièrement centrée sur une définition pertinente du cadre des objectifs à réaliser, leur analyse, les problématiques rencontrées, l'argumentation concernant le choix des solutions et des actions conduites, ainsi qu'une analyse des résultats obtenus, en regard des objectifs fixés.

Le maître de stage assistera à la soutenance



Vu le Décret du 8 avril 2002 portant application au système français d'enseignement supérieur de la construction de l'espace européen de l'enseignement supérieur ;  
 Vu l'arrêté du 25 avril 2002 relatif au diplôme national de master ;  
 Vu la charte des examens 2004 - 2005 ;  
 Vu la Charte d'utilisation des ressources informatiques adoptée en Conseil d'Université le 3 novembre 1997;

**Les présentes modalités constituent le texte de référence pour l'ensemble des Masters de l'UFR Lettres, Sciences humaines et sociales, les modalités propres à chaque diplôme font l'objet de précisions jointes en annexe.**

### TITRE I - Conditions générales

#### Article 1

Deux sessions de contrôle des connaissances sont organisées chaque année pour les étudiants inscrits aux examens selon les instructions fournies par le service de scolarité par voie d'affichage.

L'inscription est valable pour les deux sessions d'examens quels que soient les résultats de la première session. Lorsque l'étudiant doit faire des choix d'options, le choix devient définitif lors de la remise de la fiche d'inscription pédagogique au service de scolarité.

Les dates des épreuves de contrôle des connaissances sont portées à la connaissance des étudiants par affichage. Il n'y a pas de convocation aux examens.

#### Article 2

Les matières d'enseignement sont les éléments constitutifs des unités d'enseignement. Le nombre des unités d'enseignement, le contenu de chaque unité d'enseignement, le coefficient de chaque élément et unité d'enseignement figurent, pour chaque année, dans les tableaux annexés au présent règlement.

Les étudiants peuvent demander un aménagement d'études lorsque leur situation le justifie. Les aménagements sont fixés en début de cursus lorsque leur demande est agréée par le responsable du diplôme postulé.

Le jury arrête les notes sanctionnant les différentes épreuves du contrôle des connaissances. A chaque session s'il y a lieu et pour chaque élément constitutif des unités, l'enseignant responsable de cet élément propose au jury une note attribuée à l'issue d'une épreuve terminale d'examen et/ou du contrôle continu (l'une et l'autre à l'écrit et/ou à l'oral). La forme du contrôle continu est déterminée par l'enseignant responsable de l'élément enseigné.

#### Article 3

La présence aux travaux dirigés est obligatoire sauf pour les étudiants qui ont été autorisés à s'inscrire au régime " dispensé d'assiduité ".

Les étudiants peuvent être autorisés à s'inscrire au régime dispensé d'assiduité par leur responsable de filière en justifiant de leur situation dans les cas suivants : qualité de salarié (non rémunéré au titre des études), service national, sportif de haut niveau, inscription principale dans un autre cursus.

Les autres demandes seront soumises au directeur de composante après avis du responsable de filière.

Les étudiants non-assidus sont soumis aux mêmes modalités que les " assidus " et aux mêmes calendriers d'examens, sauf pour les travaux dirigés et pour les contrôles continus lorsque ceux-ci représentent la seule forme d'évaluation de l'élément considéré. Sous réserve des capacités matérielles d'organisation de l'UFR et s'ils n'ont pu suivre ces enseignements, les étudiants concernés peuvent bénéficier dans ces deux cas d'épreuves particulières.

#### Article 4

Quel que soit son motif, l'absence à une épreuve de contrôle des connaissances est sanctionnée par la note zéro. Aucune épreuve spécifique de rattrapage n'est organisée.

### TITRE II - Déroulement des sessions

#### Article 5

Le jury établit pour chaque étudiant :

- la moyenne /20 de chaque unité d'enseignement en fonction des coefficients de pondération de chaque élément constitutif des unités d'enseignement ;
- la moyenne générale /20 entre l'ensemble des unités d'enseignement de chaque semestre en fonction de leurs coefficients de pondération respectifs.

#### Article 6

Le jury valide chaque année de master des étudiants dont la moyenne générale compensée entre semestres de l'année est égale ou supérieure à 10/20 en les déclarant admis. Les unités d'enseignement non acquises, mais dont la note est compensée par l'application de la moyenne générale, ne peuvent pas être représentées en deuxième session. Une unité d'enseignement validée ne peut être repassée.

Le jury déclare admis au Master les étudiants ayant validé chacune des deux années de Master.

Le jury calcule une moyenne générale de Master constituée par la moyenne arithmétique pondérée des moyennes générales de chaque année.

La mention " très bien " est attribuée pour une moyenne générale du Master supérieure ou égale à 16/20, la mention " bien " est attribuée pour une moyenne générale du Master supérieure ou égale à 14/20, la mention " assez bien " est attribuée pour une moyenne générale du Master supérieure ou égale à 12/20, la mention " passable " est attribuée pour une moyenne générale du Master supérieure ou égale à 10/20.

#### Article 7

Les étudiants ne remplissant pas les conditions de l'article 6 sont déclarés ajournés.

Les étudiants ajournés capitalisent les unités d'enseignement validées individuellement, c'est-à-dire celles auxquelles ils ont obtenu une moyenne supérieure ou égale à 10/20.

Aucun élément constitutif des unités d'enseignement n'est capitalisable ou validable individuellement.

#### Article 8

Des épreuves sont organisées en 2<sup>nde</sup> session pour les étudiants n'ayant pas validé leur année à la 1<sup>ère</sup> session, quels que soient leurs résultats. Les notes d'épreuve terminale délivrées en 2<sup>nde</sup> session remplacent alors les notes d'épreuve terminale et/ou de contrôle continu délivrées en 1<sup>ère</sup> session.

Pour les éléments constitutifs des unités d'enseignement non validées en 1<sup>ère</sup> session, l'étudiant conserve pour la 2<sup>nde</sup> session de la seule année universitaire courante les notes arrêtées par le jury lorsqu'elles sont supérieures ou égales à 10/20.

En aucun cas l'étudiant ne peut conserver pour la 2<sup>nde</sup> session une note arrêtée par le jury inférieure à 10/20 et sanctionnant un élément constitutif d'une unité d'enseignement non validée. L'absence aux épreuves correspondantes de seconde session est sanctionnée par la note zéro.

Lors de la 2<sup>nde</sup> session, les conditions de validation d'année, d'attribution des mentions, de capitalisation des unités d'enseignement et de poursuite d'études dans le niveau supérieur sont celles de la 1<sup>ère</sup> session.

### TITRE III- Dispositions diverses

#### Article 9

Le jury dispose du dossier de chaque candidat dans lequel figurent des appréciations ou des notations sur l'activité de l'étudiant au cours des travaux dirigés. Il peut tenir compte de ces appréciations ou notations lors de ses délibérations.

### Article 11

Les résultats validés sont portés à la connaissance des étudiants par voie d'affichage après les délibérations du jury. Ils sont définitifs et ne peuvent en aucun cas être remis en cause sauf erreur matérielle dûment constatée par le président du jury. Toutefois, les notes proposées au jury à l'issue des épreuves de chaque semestre sont communiquées aux étudiants, à titre indicatif, par voie d'affichage dès la fin de la correction des copies.

### Article 12

Seul, le Conseil des Etudes et de la Vie Universitaire est habilité à recevoir et à examiner les demandes en interprétation du présent règlement. Il peut, pendant la durée des sessions d'examen, étudier ces demandes.

## **ANNEXE**

L'absence à plus de 3 travaux dirigés d'une matière d'enseignement constitutive d'une unité d'enseignement est sanctionnée par la note zéro si cette matière est soumise au contrôle continu.

Les éléments ou les unités d'enseignement que l'étudiant aurait validés lors d'un programme de mobilité internationale et dont il serait *de facto* dispensé n'entrent pas en compte dans le calcul des moyennes servant à valider une année ou à attribuer une mention.

Le jury valide chaque année de master des étudiants dont la moyenne générale compensée entre semestres de l'année est égale ou supérieure à 10/20 en les déclarant admis, sous réserve d'avoir obtenu une moyenne égale ou supérieure à 8 dans chacune des Unités d'Enseignement Obligatoires (pour la Licence) et des Unités Disciplinaires (pour le Master).

L'étudiant de master soutenant son mémoire de stage après la seconde session dite « de rattrapage », mais qui n'aurait pas obtenu une ou plusieurs des autres Unités d'enseignement constitutives du diplôme, et dont la note obtenue lors de la soutenance ne permettrait pas d'obtenir une moyenne générale pondérée égale ou supérieure à 10/20 ne pourra présenter les unités non obtenues que l'année universitaire suivante. Cependant, ce même étudiant est autorisé à se présenter à cette session « de rattrapage » pour les unités non acquises. Dans ce cas, il est soumis à la règle générale, et doit se présenter à toutes les épreuves constitutives de l'unité non acquise pour lesquelles il n'a pas obtenu la note de 10/20 ou plus lors de la session antérieure.