

LICENCE | MASTER | GRADO CADRE² : COMMERCE AFFAIRES ET DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS ÉCONOMIQUES

Formation franco - espagnole





OBJECTIF DE LA FORMATION

Cette filière d'excellence a pour objectif général, dans un contexte franco-hispanique, de fournir aux entreprises des cadres bilingues spécialistes en marketing et études de marchés capables d'initier, de mettre en œuvre et d'accompagner des projets marketing et de développement à l'international.

CONDITIONS D'ADMISSION

Les candidats doivent justifier de l'obtention d'un baccalauréat général ou technologique (STMG) et d'un niveau de langue B2 en espagnol. Pour le Bac général, les spécialités Sciences économiques et sociales, Mathématiques, Histoire géographie, géopolitique et sciences politiques sont conseillées. De même, pour celles et ceux qui ne poursuivent pas la spécialité Mathématiques en terminale, l'enseignement optionnel Mathématiques complémentaires est conseillé.

Les candidats doivent, en outre, faire preuve d'une forte motivation ainsi que d'une grande mobilité et ouverture d'esprit. Les candidatures sont recueillies via la plateforme Parcoursup. Après examen du dossier de candidature, les étudiants sont convoqués à un entretien oral qui se déroule en français et en espagnol.

ORGANISATION DES ÉTUDES

La première année ainsi que la troisième année de la formation CADRE² se déroulent en Espagne, au sein de la Faculté de Sciences Économiques et de Gestion d'Entreprise de l'Université de Séville. Les étudiants y intègrent le Grado en Marketing e Investigación de Mercados (<http://fceye.us.es>).

La deuxième année ainsi que la quatrième année de la formation se déroulent en France, au sein de la Faculté de Marketing et d'Agrosciences de l'Université de Haute Alsace à Colmar. Les étudiants intègrent d'abord la Licence Gestion parcours Cadre² puis le Master 1 Marketing, Vente.

Tout au long des 4 années de formation, chaque semestre se découpe en 5 Unités d'Enseignement (UE) : Économie, Gestion, Organisation, Marketing, Méthodes et Langues. En première et deuxième année, la majorité des cours constitutifs de ces UE concerne les bases en économie – gestion (microéconomie, gestion d'entreprise, droit commercial, finance, mathématiques pour l'économie et la gestion, comptabilité, analyse de données...).

Les enseignements spécialisés dans le domaine du marketing (études de marchés, marketing stratégique et opérationnel, distribution, gestion des ventes, comportement du consommateur...) sont principalement dispensés en troisième et quatrième année.



COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

Au-delà des compétences interculturelles et linguistiques, de la connaissance de l'environnement économique et culturel franco-hispanique, la formation CADRE² permet de développer un ensemble de savoirs et savoir-faire disciplinaires comme notamment :

- Réaliser des études de marchés : recueil et traitement de données qualitatives et quantitatives
- Acquérir la démarche de marketing stratégique (établir un diagnostic stratégique et opérationnel, segmenter, cibler et positionner)
- Adapter et déployer cette stratégie dans un cadre international
- Comprendre les étapes de création et de lancement d'un nouveau produit
- Analyser la performance d'une politique d'assortiment
- Optimiser l'implantation des produits dans l'espace de vente
- Choisir des modes et circuits de distribution
- Concevoir, mettre en œuvre un plan de communication commerciale et évaluer son impact

POURSUITES D'ÉTUDES ET PERSPECTIVES D'EMPLOI

À l'issue de la formation, les étudiants obtiennent trois diplômes :

- Le Grado en Marketing e Investigación de Mercados (Bac +4), délivré par l'Université de Séville
- La Licence Gestion, parcours CADRE² et la Maîtrise en Marketing, Vente (Master 1) délivrées par l'Université de Haute Alsace

Ainsi, à l'issue des 4 années de formation, les étudiants peuvent poursuivre en Master 2 pour réaliser une spécialisation en fonction de leur projet professionnel.

Les débouchés se trouvent dans les domaines d'activités marketing, communication, export principalement dans un cadre francophone ou hispanophone.

Les emplois occupés peuvent être :

- Responsable du développement international
- Chef de produit
- Chargé d'études
- Responsables des achats internationaux
- Chargé d'affaires à l'international
- Responsable commercial
- Chargé de communication internationale

OUVERTURE INTERNATIONALE

Possibilité de faire un échange ERASMUS+ au cours d'un semestre de la quatrième année de la formation.



Service d'Information et d'Orientation (SIO)
Maison de l'Étudiant, 1 rue Alfred Werner
68 093 Mulhouse Cedex
Tél. : 03 89 33 64 40
Courriel : sio@uha.fr
Site : www.sio.uha.fr

Sites internet : www.fma.uha.fr
<http://fceye.us.es>

Faculté de Marketing et d'Agrosciences
Département Marketing
Campus du Grillenbreit
32 rue du Grillenbreit BP 50568
68008 Colmar Cedex

Responsable : Laurent GRIMAL
Courriel : international.fma@uha.fr
Tél. : +33(0)3 89 20 65 87 / 61