

MASTER 2

Affaires Internationales et Négociation Interculturelle

ANNEE UNIVERSITAIRE 2014-15

U.F.R. Langues et Cultures Etrangères
Département d'Etudes Anglo-américaines
200, avenue de la République
92001 NANTERRE CEDEX
Tél : 01 40 97 76 04

<http://anglais.u-paris10.fr> ou <http://m2aini.u-paris10.fr>

SOMMAIRE

MASTER 2 AINI.....	3
À QUI S'ADRESSE LE MASTER 2 AINI ?	4
OBJECTIFS DU MASTER 2 AINI	5
COMMENT POSTULER ? COMMENT S'INSCRIRE ?	6
LES POINTS FORTS DE LA FORMATION	8
L'ENSEIGNEMENT : 300 H RÉPARTIES EN 8 MODULES + DEUX MODULES DE PROFESSIONNALISATION.....	9
MODALITÉS DU STAGE ET DU PARRAINAGE.....	10
DÉBOUCHÉS : LA DYNAMIQUE DE L'INTERNATIONAL.....	17
ASSOCIATION DES ÉTUDIANTS DU M2 ET DES DIPLÔMÉS	19
CONSEILS BIBLIOGRAPHIQUES.....	20
COMPENSATION ET MENTIONS.....	22
DESCRIPTION DES ENSEIGNEMENTS	23
LES MODALITÉS DE CONTRÔLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES	36
CHARTRE DES EXAMENS.....	43
CHARTRE DU SAVOIR-VIVRE ENSEMBLE	47
LE PLAGIAT / PLAGIARISM	50
DÉLIVRANCE DU DIPLÔME	53
CALENDRIER UNIVERSITAIRE.....	52

MASTER 2 AINI

Responsables du MASTER 2 : M. Pierre Arnaud, maître de conférences et M^{me} Anne Deysine, Professeur
Responsable-adjoint M. Frédéric Heurtebize, maître de conférences
Responsable administrative : M^{me} Dominique Lin
Secrétariat pédagogique : M^{me} Isabelle Jarrige
Tél. : (33 1) 40 97 76 04
i.jarrige@u-paris10.fr

Université Paris Ouest Nanterre la Défense - UFR LCE - Département d'Etudes Anglo-Américaines
200, avenue de la République - 92001 NANTERRE CEDEX
Site Internet : <http://anglais.u-paris10.fr> ou <http://m2aini.u-paris10.fr>

Le Master est un programme sur deux ans. Le descriptif qui suit correspond à la 2^e année du Master. A Paris Ouest Nanterre la Défense, trois parcours de M1 permettent d'accéder à ce M2 en interne :

- parcours SEGMI (économie et gestion) en anglais (International Management)
- parcours en EAA (Civilisation, institutions et échanges – parcours n°3 incluant la possibilité d'un stage au semestre 2). Les étudiants sont encouragés à effectuer un stage ou un séjour d'étude à l'étranger.
- parcours en LEA (mention : Echanges Internationaux)

Les candidats peuvent postuler au niveau M1, dans le département d'anglais s'ils souhaitent être admis au parcours « Civilisation, Institutions et échanges » et effectuer un stage ou bien postuler en M1 LEA (s'ils viennent du cursus LEA) ou postuler en M1 gestion internationale en SEGMI (s'ils ont obtenu une licence en éco/gestion) et ensuite postuler en M2 ou bien candidater directement en M2 s'ils ont obtenu en France ou à l'étranger un M1 ou l'équivalent d'un M1.

Il est possible aux étudiants hors Nanterre de postuler directement en M2 : cursus en France ou à l'étranger, en provenance d'un cursus, commerce, économique, gestion mais aussi ingénieur ou scientifique.

À QUI S'ADRESSE LE MASTER 2 AINI ?

A tous ceux qui veulent mettre l'accent sur la composante internationale et interculturelle de leur formation puis de leur vie professionnelle

Le Master 2 est la deuxième année du Master mention « échanges ». Il faut donc avoir accompli un « parcours » reconnu comme Master 1, de préférence maîtrises ou Master 1 de commerce international L.E.A, de Sciences Economiques ou Gestion, A.E.S., ainsi qu'aux M1 d'anglais "spécifiques" (du type « M1 échanges » à Paris Ouest Nanterre la Défense dans le département d'anglais). Mais peuvent également postuler juristes, scientifiques ou diplômés en médecine ou pharmacie cherchant un complément de formation (à l'international), ainsi que des ingénieurs. Chaque promotion comporte des diplômés de cursus très variés et entre 30 et 40% d'étudiants étrangers (d'Amérique latine, Europe, Asie ou Afrique). Cette diversité de recrutement contribue à la richesse du Master 2.

Le M2 s'adresse à des étudiants qui possèdent déjà un **bon "bagage pluridisciplinaire" :**

- connaissances minimum en droit, économie et gestion
- niveau de langue : bon en anglais et satisfaisant dans une autre langue
- familiarisation avec l'outil informatique (traitement de texte, tableur Excel et bases de données Access et html)
- ayant de préférence effectué au moins un stage et/ou séjour d'étude de longue durée à l'étranger

Ils peuvent avoir suivi un parcours du type éco/gestion plus langues ou LEA mais aussi un parcours scientifique ou d'ingénieurs auquel le MASTER 2 apporte le complément gestion et international.

La motivation et le savoir-être (ouverture d'esprit, « hard work » travail en équipe, adaptabilité) sont des éléments essentiels qui seront pris en compte lors de la procédure d'admission.

Sur le plan administratif, les étudiants doivent être titulaires d'une maîtrise ou d'un M1, d'un diplôme d'Ingénieur (retenu par la Commission des Titres), ou d'un diplôme français ou étranger, reconnu équivalent à un M1. Pour les diplômes français, joindre l'attestation d'homologation licence + M1 ou Bac + 4, niveau II. Pour les diplômes étrangers, joindre un descriptif du système universitaire, du type d'institution et des modalités de notation de façon à aider à l'établissement de l'équivalence.

OBJECTIFS DU MASTER 2 AINI

Le Master 2 a pour objectif de former des généralistes de l'international, pluridisciplinaires et pluriculturels, sensibilisés aux technologies de l'information et de la communication (TIC et outils informatiques) et aux nouveaux défis (*supply chain*, *big data*, *knowledge management*, achats, développement durable, commerce équitable, micro crédit et lutte contre la corruption) de l'entreprise « citoyenne » et socialement responsable.

La formation prépare aux métiers de l'export, la logistique (*supply chain*) des achats et à l'international au sens large. En effet, l'international irrigue tout l'organigramme et toutes les fonctions des entreprises dont aucune ne peut plus se targuer d'être « à l'abri » de l'international. Il faut donc que les divers métiers de l'entreprise, de la logistique au marketing et à la communication, soient enseignés puis maîtrisés en tenant compte de l'incontournable dimension internationale et interculturelle. C'est l'objectif du Master 2. Comment cet objectif est-il atteint?

- Grâce à des enseignements dispensés pour moitié en anglais et en grande partie par des professionnels
- Grâce à des travaux sur le terrain à effectuer en groupe
- Grâce aux missions de parrainage en entreprise. Via nos partenariats avec les conseillers du commerce extérieur des Hauts-de-Seine (CCE 92), l'ASLOG (Association de logistique) et le Centre des jeunes dirigeants (CJD) les étudiants AINI travaillent en milieu professionnel deux jours par semaine pendant les mercredis et vendredis de novembre à fin mars. Voir <http://m2aini.u-paris10.fr/entreprises/parrainages/>
- Grâce aux travaux d'intérêt général. Certains « crédits » sont obtenus par les étudiants pour accomplissement de travaux non universitaires mais qui contribuent à la bonne marche du M2 et au développement d'un comportement citoyen et associatif (enrichissement du site, annuaire des anciens, conception de la Newsletter bi annuelle, organisation du séjour d'étude à la Commission européenne de Bruxelles, etc...).

COMMENT POSTULER ? COMMENT S'INSCRIRE ?

- Les candidats peuvent télécharger le dossier d'inscription soit sur le site du département <http://anglais.u-paris10.fr> soit sur le site du master <http://m2aini.u-paris10.fr>

Deux sessions de recrutement :

1. **SESSION DE JUIN**

Dossier à faire parvenir **avant le 30 mai 2014**

Pour les candidats pré sélectionnés les entretiens auront lieu avant fin juin 2014

2. **SESSION DE SEPTEMBRE**

Dossier à faire parvenir **avant le 3 septembre 2014**

Entretiens avant le 15 septembre 2014

Dossier de recevabilité et d'équivalence pour les titulaires d'un diplôme étranger ou homologué niveau II (Bac+4)

Si le candidat n'est pas titulaire d'un diplôme (maîtrise ou d'un M1) délivré par une Université française, il lui faut fournir les pièces suivantes :

- un extrait d'acte de naissance ou copie de la carte d'identité, une copie de la carte d'étudiant (pour un candidat non étudiant à Paris Ouest) ;
- les photocopies des diplômes français ou étrangers obtenus (traductions certifiées pour les diplômes en langue étrangère avec explication du système universitaire du pays concerné) ;
- l'attestation d'homologation licence + M1 ou niveau II (Bac+4) de l'établissement ;
- diplôme en cours d'obtention (session de juin ou de septembre 2013), fournir les premiers éléments : bulletins de notes, cours suivis etc... .

Dossier pédagogique

Pour **tous** les candidats (maîtrises, M1, équivalences et diplômes étrangers)

- un mémoire dactylographié de 6-8 pages rédigé en français sur l'un des thèmes suivants :
 1. La stratégie des entreprises indiennes en Europe et aux États-Unis (chiffres et exemples).
 2. Le financement des investissements à l'étranger. Donnez des exemples.
 3. La Responsabilité sociale des entreprises. Choisissez une entreprise et montrez les raisons et les éléments de sa stratégie RSE.
 4. L'enjeu de la propriété industrielle. Expliquez ce qui est en jeu dans les négociations OMC et donnez des exemples.

NB : les 6-8 pages doivent comprendre une introduction, l'annonce de la problématique (c'est à dire : que cherchez-vous à mettre en lumière et démontrer ?),

des exemples et chiffres à jour (!). Prévoir aussi des annexes et une bibliographie récente, (ouvrages, périodique, web) en plus des 6-8 pages.

- un CV en français, un CV en anglais et une lettre de motivation en anglais (le tout dactylographié) ;
- les photocopies des relevés de notes des deux dernières années (certifiées conformes) ;
- les photocopies des diplômes récents ;
- 3 enveloppes autocollantes petit format libellées à vos nom et adresse et affranchies au tarif en vigueur ou accompagnées de coupons réponses internationaux.

Les candidats seront éventuellement convoqués par mail et/ou courrier pour un entretien de motivation qui se déroulera en anglais et en français. Les admis devront procéder à leur inscription administrative (bâtiment A, bureau 09) en juin ou septembre, puis tous à leur inscription pédagogique en septembre.

LES POINTS FORTS DE LA FORMATION

- Des partenariats avec les CCE 92, l'Aslog etc... mettant les étudiants en contact constant avec les professionnels de l'international.
- Un recrutement **pluriculturel** et pluridisciplinaire.
- Une **insertion professionnelle** dès le mois de novembre dans le cadre du parrainage organisé avec les conseillers du commerce extérieur des Hauts-de-Seine (CCE 92) et l'Aslog.
- **50 %** des enseignements dispensés en anglais.
- La place importante des **intervenants professionnels**.
- L'utilisation de méthodes reconnues, comme les **études de cas** (en stratégie et marketing), et les techniques de la Harvard Law School en négociation.
- Une formation aux technologies de l'information et de la communication : logiciels de base (Access, Excel, PowerPoint) Internet, Banques de Données, CD Rom, Html.
- Une formation au *supply chain*, à la gestion de projets et à l'audit.
- Un enseignement mi théorique, mi « en situation » de la négociation de projets dispensé et mené en anglais.
- Un enseignement en **troisième langue vivante** (allemand, arabe, chinois, espagnol, grec, néerlandais, portugais, russe, tchèque, langues enseignées à Paris Ouest) ou un renforcement en français ou un cours à « contenu » en français (ex. histoire, économie...) pour les non francophones qui le souhaitent.
- Un **stage obligatoire** de longue durée, à effectuer en France ou à l'étranger qui peut aussi être accompli sous forme de CDD, CDI, interim ou de VIE (volontaire international en entreprise).

L'ENSEIGNEMENT : 300 H RÉPARTIES EN 8 MODULES + DEUX MODULES DE PROFESSIONNALISATION

SEMESTRE 1

- **Langue vivante III (au choix) – (1,5 ECTS) – 3VMN9LVB**
- **International Business Transactions (*) – (6 ECTS) – 3VMN9IBT**
Enseignants : Pierre Arnaud, Frédéric Heurtebize, Catherine Aubert

Intervenants extérieurs : Wendling (AFNOR-AFAQ), J.H. Vasen (DNC), J.P. Salawi (Sherring Plough), L. Laur (JP Morgan), M. Perréard (Areva), Anne Crépin (Areva), J. Sejouré (Sherring Plough), M. Ph. Massot (Natexis), M. J. de Fraguier (Siemens), M. JL Debievre (Grassavoye), P. de Guyon (DNC), Christoph Geiger (Siemens).
- **International marketing (*) – (4,5 ECTS) – 3VMN9MRK**
Enseignante : Catherine Teirlynck
- **International negotiation (*) – (6 ECTS) – 3VMN9NEG**
Enseignants et intervenants : J. de Fraguier (Siemens), Melissa Weaver
- **Stratégies juridiques et fiscales des opérations internationales (*) – (6 ECTS) – 3VMN9IBT**
Enseignant : Vincent Chantebout

* * * * *

➤ **Parrainage : mission en entreprise – (6 ECTS) – 3VMN9PAR**

SEMESTRE 2

- **Gestion à l'international – (4,5 ECTS) – 3VMN0GES**
Enseignant : Emmanuel Boutron
- **Information technology (*) – (4,5 ECTS) – 3VMN0TEC**
Enseignant : Pierre Arnaud
- **Stratégies internationales et supply chain – (6 ECTS) – 3VMN0SSC**
Enseignantes : Catherine Aubert et Catherine Teirlynck

* * * * *

➤ **Stage – (15 ECTS) – 3VMN0STG**

(*) Enseignement dispensé en anglais, en partie ou en totalité

MODALITÉS DU STAGE ET DU PARRAINAGE

1. LE PARRAINAGE – 3VMN9PAR

Durant l'année universitaire, ils participent à une mission en entreprise à temps partiel (deux jours par semaine de novembre à fin mars) organisé en coopération étroite avec les partenaires du M2 dont les conseillers du commerce extérieur (CCE) des Hauts-de-Seine.

2. LE STAGE – 3VMN0STG

Les étudiants effectuent un stage en entreprise d'avril à fin septembre, en France ou à l'étranger.

Dans les deux cas (stage et projet), l'étudiant est tenu à une obligation de confidentialité ; il doit participer activement à la vie de l'entreprise et mener à bien une ou plusieurs missions précisément identifiées et définies. Le travail donne lieu à la rédaction d'un rapport d'analyse et de synthèse (en aucun cas descriptif, et comprenant problématique, méthodologie, bibliographie, contacts et annexes) qui fait l'objet d'une soutenance devant un jury mixte incluant un responsable d'entreprise, un enseignant du MASTER 2 (pour le parrainage).

NOTATION

La note du stage compte pour 15 crédits et celle du parrainage pour 6 crédits. La note attribuée à l'étudiant résulte de la délibération entre les membres du jury et prend en compte aussi bien l'évaluation du travail (objectifs atteints et comportement) en entreprise que la qualité écrite et orale du rapport et de la soutenance. La somme des notes stage + parrainage représente 21 crédits, soit le tiers de la note nécessaire à l'obtention du MASTER 2 (60 crédits au total).

MISSION EN ENTREPRISE ET PARRAINAGE AVEC LES CCE 92

- Cette opération originale permet aux étudiants de travailler en entreprise deux jours par semaine dès le mois de novembre et jusqu'à fin mars de l'année suivante. Pendant ces six mois, ils mèneront de front des études académiques et une expérience professionnelle.
- Les conseillers du commerce extérieur, sont d'éminents responsables export qui se sont distingués à l'international. Nommés sur proposition du ministre du Commerce extérieur et choisis parmi les industriels, agriculteurs, ou négociants français, ils jouissent d'une grande notoriété dans les affaires internationales car ils ont contribué personnellement au développement du commerce extérieur de la France. Outre leur rôle de conseil auprès du gouvernement, ils accordent bénévolement leur appui technique et relationnel à des entreprises (P.M.E. en général) primo exportatrices ou qui veulent accroître leurs activités internationales. Les conseillers du commerce extérieur, par leurs connaissances du terrain, et leur réseaux, aident les entreprises à se développer à l'international d'une manière légère (un conseil, une adresse) ou d'une manière lourde en parrainant un étudiant en stage dans l'entreprise.
- Leur expérience de responsable d'entreprise leur permet d'apporter un soutien efficace aux PME - PMI. En effet, celles-ci sont souvent des entreprises où un seul homme ou une équipe dirigeante assure personnellement et directement les responsabilités financières, techniques, sociales et morales et le fait de recevoir des conseils opérationnels de la part d'un CCE les confortent dans leurs démarches..
- Les étudiants du Master 2 AINI, grâce à leurs connaissances (juridiques, informatiques, mercatiques, et affaires internationales), leurs compétences linguistiques et culturelles, leur adaptabilité et leur enthousiasme, sous le tutorat du parrain CCE sont à même de soutenir les démarches des PME-PMI à l'international.
- Étudiants, entreprises et CCE par cette coopération fructueuse en retirent des bénéfices; les entreprises pour démarrer à l'export ou à consolider leur parts de marché à l'international, les étudiants pour parfaire leur formation par un aspect pratique indispensable à leur future carrière et enfin les CCE pour remplir leur mission au développement du Commerce Extérieur Français.

Exemples de parrainages récents

ENTREPRISE	SECTEUR D'ACTIVITE	MISSION
SETCOM	Télécommunications	Etude de marché et prospection en Pologne
HOLISTIQUE COMMUNICATION	Conception de services Reconnaissance vocale	Etude et négociation d'un contrat de partenariat, Allemagne, Belgique
FOURS ET REFRACTAIRES	Fours industriels et produits réfractaires	Recherche de distributeurs en Inde
ISI	Alimentaire	Recherche de distributeurs et amélioration du site Internet
TCA	Automobile et bricolage	Recherche d'un distributeur aux Etats- Unis
PRODIVER	Encadrement, décoration	Etude sur le processus décisionnel hôtels, sièges sociaux et étude de marché
FILMAGE	Produits cosmétiques	Recherche de partenaires en Espagne, Définition de la démarche

NEW DIET	Produits de régime	Prospections en Grande-Bretagne et Allemagne, organisation de 2 salons
MONAL SYSTEMS	Logiciels de sous-titrage	Etude de marché Brésil et Roumanie
NATURGIE	Produits alimentaires	Etude de marché Allemagne, et Grande Bretagne
ANSWER SYSTEM	Electronique	Etude de marché en Espagne
PRODIVER	Décorateur	Etude de marché via prescripteurs (GB)
F E I	Conseil en coopération européenne	Montage de dossiers de demandes de subventions européens (PCRD)
SHERPA ENGINEERING	Travaux Publics	Analyse du marché allemand
FS2i	Informatique	Etude de marché
DATA CONCEPT	Logiciels/ informatique	Réalisation d'un CD de présentation multilingue Recherche de clients au Brésil
NATURGIE	Produits Diététiques	Etude de prospection sur le marché scandinave et autrichien
SATHIS SA	Revêtement de sols	Prospection en Asie et recherche d'un distributeur en Russie
SANDOW TECHNIC	Cables et tendeurs	Recherche de donneurs d'ordres
LINKCOM	Télécommunication	Développement de la marque en Allemagne
LOGITRAM	Logiciel	Etude de faisabilité en Allemagne
MONAL SYSTEMES	Sous titrage	Recherche d'agents en Espagne et en Allemagne
TRIPETTE	Céréales	Etude marketing des industries céréalières sur le Chili, l'Argentine et le Mexique
AFNOR	Normes	Adaptation des normes turques à l'UE
NOVALYS	Télécommunication	Prospection Russie
NOVALYS	Télécommunications	Développer l'activité en Amérique Latine
MC LAY	Cosmétique	Suivi commercial et logistique
SHERPA ENGINEERING	Equipementier	Marché Turc
LISA PHARM	Laboratoire pharmaceutique	Recherche de partenaires et distributeurs
POLOCLUB	Sports de luxe	Etablissement d'une coopération avec la Chine
CIAN	Développement durable	Etude de marché sur les USA

NOMAD CONSULTING	systèmes d'information	étude de marché (Belgique, Suisse, Maroc)
TEMERA	matériel médical	Marché expert en Ukraine
AUTOBIZ	Information & marketing automobile	Export
SAVEURS CRISTAL	Agro alimentaire	prospection Emirats et Canada

LE STAGE, UN VISA PROFESSIONNEL POUR L'INTERNATIONAL

Le stage obligatoire de 3 mois minimum (6 mois maximum, jusqu'à fin septembre de l'année universitaire) se déroule en France (CDD, CDI ou interim) ou à l'étranger, dans un service export, marketing, import, achats, négoce, logistique, ou encore au sein d'une direction internationale (voir exemples de stages et débouchés). Ce stage peut également s'effectuer chez un auxiliaire du commerce international, tel qu'un transitaire, une banque ou une compagnie d'assurances.

C'est à l'étudiant, selon son profil, la qualité de son CV et ses souhaits, et avec l'aide d'un responsable du Master 2, de décider s'il est préférable de faire son stage en France ou à l'étranger et de définir le profil du stage souhaité.

La recherche du stage est du ressort de l'étudiant qui doit prendre en compte à la fois sa formation antérieure, ses compétences et ses projets professionnels. Le choix du stage doit être avalisé par le directeur ou le directeur adjoint du Master 2 qui s'assure que la mission proposée correspond au niveau Bac + 5, au contenu de la formation et aux objectifs professionnels de l'étudiant.

Tenu(e) à une obligation de confidentialité, le (la) stagiaire doit participer activement à la vie de l'entreprise et mener à bien la ou les missions précisément identifiées et définies par le responsable du stage et le directeur du Master 2.

Le stage, comme le parrainage, donne lieu à la rédaction d'un rapport et à une soutenance devant un jury composé d'un représentant du Master 2 et d'un représentant de l'entreprise.

Exemples de stages récents

ENTREPRISE	SECTEUR D'ACTIVITE	MISSION
NESTLE	Alimentaire	Assistant export, Customer service, assistant export food service
RENAULT	Véhicules	Acheteur au sein de la Direction des Affaires Internationales, veille douanière.
DU PAREIL AU MEME	Vêtements pour enfants	Assistant export
UNILEVER INDE	Fruits de mer Chaussures	Au sein du <i>Département export</i> : Assistant export qualité, réalisation et mise en place d'une charte qualité ISO 9002
DIPLOMAT ISRAEL (*)	Importateur de produits cosmétiques	Au sein du <i>Département Marketing</i> : assistant merchandising ; étude terrain
EUROP ASSISTANCE CHINE	Assistance médicale	Au sein du <i>Département Marketing</i> : étude et développement d'un produit pour le marché chinois (VIE)
CAT	Transport et logistique	Au sein de la <i>Direction Internationale</i> : réalisation d'une étude pour une implantation en Corée dans le cadre de la Direction Marketing
ALSTOM	Transport	Mise à jour de la base de données interne pour les produits de l'entreprise et de ses concurrents, et pour les contrats de vente internationaux. Chargé(e) de communication Junior, Veille marketing et concurrentielle, Business process
DUVAL PLASTIQUES	Plastiques	Prospection du marché britannique
TMS	Import-export	Achat auprès de fournisseurs asiatiques.
NOVALYS	Informatique (logiciels)	Gestion commerciale des zones Afrique, Asie, Europe de l'Est. Assistant export
DEMINOR	Rating et gouvernance	Rating des pratiques d'entreprises
THALES ANGENIEUX	Matériel médical	Recherche de distributeurs en Chine et négociation du contrat
HELWETT PACKARD	Informatique	Contrôle de gestion – consolidation Europe
CHANEL	Luxe	Contrôle de gestion – consolidation Europe
AIRBUS	Aéronautique	Amélioration de « process »
BOUYGUES TELECOM	Télécommunication	Veille marketing international
EDF	Electricité	Stratégie, développement durable
SCMM	Métaux et Minéraux	Achats internationaux
DASSAULT	Aviation	Analyse et optimisation des contrats fournisseurs
PECHINEY	Chimie	Veille concurrentielle
QUADREM	Métaux	Procurement - Achats

SOTHEBYS	Art	Logistique d'œuvres d'art
FEVAM	Logistique	Assistant commercial export
EXPOSIUM	Salons	Responsable commerce international
SAGEM	Téléphonie	Lancement de nouveaux produits sur marchés étrangers, Key account manager
NATURGIE	Produits Diététiques	Marchés PECO et gestion des dossiers export
GIVENCHY	Parfum	Assistant chef de produit
ALGO DOAL	Organisation de salons professionnels.	Chef de projet
SARA LEE DIM	Lingerie	Chef de zone export
AIR FRANCE	Transport aérien	Chargé d'affaires junior
TREDI SECHE	Retraitement déchets	Assistant technico-commercial
KEY MRO	Achats	Assistant acheteur
BIO SPINGER	Agro alimentaire	Responsable de zone
CASINO EMC	Distribution	Assistant acheteur
SATHIS	Revêtement de sol	Prospection Russie
REFLECTIV	Revêtement de carreaux	Commercial export
CARRIER TRANSICOLD	Transport frigorifique routier	Administration des ventes à l'exportation (ADV)
VALEO	Equipementier	Assistant export
HSBC	Banque	Financement internationaux. Back office
ORIGINL'	Lingerie	Assistant export
ALCATEL LUCENT	Communication	Deployment d'un accord cadre
SOCIETE GENERALE	Banque	Assistant commerce international
DHL	Transport	Cotateur
YVES ROCHER	Cosmétiques	Logistique et analyse
MAZDA	Automobile	Coordinatrice marketing environnement
SFR	Téléphonie mobile	Analyse de la sécurité, roaming
GENERAL ELECTRIC	Imagerie médicale	Marketing
International Herald Tribune	Presse	Développement ventes internationales
EUROPAC	Papèterie emballage industriel	Logistiques / administration des ventes

TNT EXPRESS INTERNATIONAL	Transport express	Chargé de l'expédition, assistant logistique
BIOLOGIQUE RECHERCHE	Cosmétique	Assistant département marketing
ANSWER SYSTEM	Électronique	Etude de marché en Espagne
PRODUCT LIFE		Développement commercial du marché allemand
TEMERA	Matériel médical	Marché expert en Ukraine
Johnson & Johnson	Matériel chirurgical	Marketing / Chef de produit junior

(* stage ayant donné lieu à un VIE, anciennement CSNE.)

LES PARTENAIRES DU M2 AINI

Les conseillers du commerce extérieur des Hauts de Seine (CCE92), ASLOG, CJD et grandes entreprises et institutionnels

- Amgen
- Areva
- Areva
- AFNOR/AFAQ
- Alstom Transport
- Barclays
- C MA – CGM
- Cegetel
- COFACE
- DNC
- DNC
- Douanes
- D.P.T
- EADS
- Exposium
- JP Morgan
- Natexis
- Nestlé
- Scherring Plough
- Siemens
- Siemens
- UbiFrance
- I. Cau
- M. J. Hugues Perréard
- Anne Crépin
- Christian Wendling
- Céline Martine
- Stella Aguigah
- P. Harent
- M. Nicolas de Bellefon
- T. Thibergien, G. de Fromont
- J. Hugues Vasen
- Ph. De Guyon
- Patricia Gaudin
- J.M. Gutierrez
- J. Louis Recordon
- S. Collot
- Louis Laur
- Ph. Massot
- M. Bernstein
- Jérôme Sejourne
- J. de Fraguier
- D. Sentis
- Th. Boquien

Autres entreprises partenaires

Chambon, A.S.D., Kapyrok, Novalys, Prodiver, Setcom, Sogedex, Jetec Engineering, Innopharm, Holistique ICG, D.V.G., T.C.A., Tecomseh, TSF, VFA, CGI, Feda, McLeah, Reed, Cabinet de recrutement, Grassavoye, Grospiron, Chubb, Courtier, Transicold, Chanel, Dior.

DÉBOUCHÉS : LA DYNAMIQUE DE L'INTERNATIONAL

Grâce à leur acquis antérieur, à leur double expérience développée dans le cadre du parrainage et du stage, les jeunes diplômés sont polyvalents et immédiatement opérationnels ; selon leur personnalité et leur objectif de carrière, ils pourront ainsi s'orienter vers :

- **les services export** : assistant export, chef de zone, chef de produit
- **les services transport, logistique, qualité, *supply chain*** (suivi des clients, gestion des commandes, relation avec les filiales)
- **les services financiers** (*back office, corporate finance*) les compagnies d'assurances et banques
- **les organisateurs de salons professionnels**
- **les auxiliaires du commerce international** : transitaires, commissionnaires en douane, sociétés d'affacturages
- **les services marketing et communication, web marketing**
- **les services documentation des grandes entreprises** (travail de "veille concurrentielle, de "veille marketing" des grands cabinet de conseil et des grands groupes) et *knowledge management*.
- **les cabinets de courtiers en information** (recherche d'information sur les entreprises et les marchés, sur bases de données et Internet)
- **les services de veille marketing et stratégie**
- **les services achats, import ou négoce international**
- **les cellules négociation** (à moyen terme)
- **les cabinets de conseil** (international et interculturel)
- **les cabinets de stratégies** (Altran, etc ...)
- **les départements de ressources humaines à l'international des grands groupes**
- **les cabinets de recrutement et chasseurs de tête**
- **les sociétés d'assurance, réassurance, prévoyance**

NB : Fonctions tant en France qu'à l'étranger en tant que détachés ou expatriés
Exemples de postes occupés par des diplômés (Il existe un annuaire des anciens)

ENTREPRISE	SECTEUR D'ACTIVITE	FONCTION/POSTE OCCUPE
RENAULT Espagne	Automobile	Assistant publicité, gamme Laguna

RENAULT Pologne	Automobile	Responsable marketing opérationnel
CHANTIERS DE L'ATLANTIQUE	Chantiers Navals	Acheteur
SOCIÉTÉ GENERALE	Banque	Responsable back office
DATA PROMPT	Informatique	Responsable marketing et international
NESTLE	Produits alimentaires	Assistante commerciale export
NESTLE	Produits alimentaires	Pilote de flux
SITPRO (homologue de Simpro France) Angleterre	Simplification des procédures liées au commerce international	Information Technology & Electronic Commerce Executive (développement et suivi de projets EDI)
SOVITEC INFOGRAPHIE	Intégrateur Importateur	Responsable marketing et communication
SNECI EQUIPEMENT	Ingénierie automobile	Assistante commerciale quadrilingue (prospection commerciale et gestion interface logistique)
NOMAI	Produits informatiques	Ingénieur commercial export
ELECTRONIQUE D2-LACIE	Intégrateur OEM	International Sales Coordinator quadrilingue (français, anglais, espagnol et allemand) :
QUADREM	Métaux	Assistante marketing, place de marché
EXPOSIUM	Organisation de salons	Assistante commerciale
CORELE	Lingerie	Assistante Commerciale (Asie, Pacifique)
NOVALYS	Informatique	Assistant export
NESTLE	Alimentaire	Assistant chef de produit
WAVE COM	Télécommunication	Chef de zone (russie – pays de l'est)
THE ECONOMIST LONDRES	Publications commerciales	Veille concurrentielle
SECHE –TREDI	Retraitement de déchets	Technico-commercial
HSBC	Banque	Financements internationaux
CFAO	Afrique	Logistique
ALSTOM	Transport	Veille concurrentielle
Johnson & Johnson	Matériel chirurgical	Marketing
GE Healthcare	matériel médical radiologie	développement export

A moyen terme, certains diplômés pourront occuper des postes d'encadrement dans des P.M.E. ou intégrer les cellules négociation de grandes entreprises.

ASSOCIATION DES ÉTUDIANTS DU M2 ET DES DIPLÔMÉS

Dès 1995, a été créée une association des étudiants et anciens « Affaires Internationales et Négociation Interculturelle ». Elle a pour objet d'accroître la notoriété du Master auprès des entreprises et des étudiants, d'aider à l'insertion professionnelle des étudiants et de maintenir le lien entre les promotions. Elle participe à la mise à jour de l'annuaire.

N.B. : Il est possible de connaître le détail des enseignements, ainsi que du parrainage et des stages, en se connectant au site Internet de l'université (<http://anglais.u-paris10.fr>) ou directement au site du Master <http://m2aini.u-paris10.fr>

CONSEILS BIBLIOGRAPHIQUES

Certains ouvrages sont destinés à combler d'éventuelles lacunes (*). D'autres figurent au programme du M2 et doivent être achetés ou au moins lus de façon impérative (***) ou moins impérative (**) pendant l'été précédant la rentrée. Tous sont d'excellents ouvrages de référence que vous ne regretterez pas d'avoir acquis.

- *** FOLSOM, Ralph *et al.*, *International Trade and Economic Relations In a Nutshell*, 5th ed., West, coll. « West Nutshell Series », 2012. À acheter et lire durant été/ BU. Vous pouvez aussi vous procurer la 4^e édition (2008).
- *** FOLSOM, Ralph *et al.*, *International Business Transactions In a Nutshell*, 9th ed., West, coll. « West Nutshell Series », 2012. À acheter et lire durant été/ BU. Vous pouvez aussi vous procurer les éditions précédentes : 2004 et 2009.
- *** ARMSTRONG, Gary, Philip Kotler, Michael Harker et Ross Brennan, *Marketing: An Introduction*, 2nd ed., Financial Times/Pearson, 2012. À acheter impérativement. Manuel utilisé en cours.
- *** JOHNSON, Gerry, Kevan Scholes et Richard Whittington, *Exploring Strategy: Texts and Cases*, 9th ed., UK, Pearson Education Limited, 2011. À acheter. Manuel utilisé en cours.
- *** DOUTRIAUX, Yves et Christian Lequesne, *Les institutions de l'Union européenne après le traité de Lisbonne*, Paris, La documentation française, coll. « Reflexe Europe », 2010. À lire durant été.
- *** GOURION, Pierre-Alain *et al.*, *Le droit du commerce international*, 4^e éd., Paris, LGDJ, 2008. À acheter et lire durant été.
- ** FISCHER, Roger et William Ury, *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In*, rev. ed., New York, Penguin, 2011. Des versions antérieures sont également disponibles. L'ouvrage est aussi téléchargeable gratuitement sur internet.
- *** PAVEAU, Jacques *et al.*, *Exporter. Pratiques du commerce international*, 23^e éd., Vanves, Foucher, 2011. À acheter, clair et bien structuré.
- *** VUILLOD, Michel et Donna Kesselman, *La négociation de projet. Des objectifs à la réalisation*, Paris, Éd. Technip, 2004.
- ** MOREAU DEFARGES, Philippe, *Introduction à la géopolitique*, 3^e éd., Paris, Seuil, coll. « Points - Essais », 2009.
- *** PLANE, Jean-Michel, *Théorie des organisations*, 4^e éd., Paris, Dunod, coll. « les topos », 2013. Vous pouvez également vous procurer l'édition antérieure.
- *** CAPRON, Michel et Françoise Quairel-Lanoizelée, *La responsabilité sociale de l'entreprise*, Paris, La découverte, coll. « Repères », 2010.
- *** PIERRAT, Christian, *La politique Financière de l'entreprise*, Paris, La découverte, coll. « repères », 1995. Utilisé dans le module VI.
- *** VERNIMMEN, Pierre *et al.*, *Finance d'entreprise*, Paris, Dalloz, 2012. Indispensable pour ceux qui ont des lacunes en finance. Etant donné le prix élevé de l'ouvrage, vous pouvez éventuellement vous rabattre sur des éditions un peu plus anciennes d'occasion (2005, 2002).
- ** GAREL, Gilles et Elmar Mock, *La fabrique de l'innovation*, Paris, Dunod, 2012.
- ** MAYER-SCHONBERGER, Viktor et Kenneth Cukier, *Big Data: A Revolution that Will Transform How We Live, Work, and Think*, New York, Houghton Mifflin Harcourt, 2013.

En anglais, vous assurer que l'**anglais des affaires** et du **Commerce International** n'a aucun secret pour vous. Apprendre le vocabulaire sur : **transport, lettres commerciales et moyens de paiement.**

Petits ouvrages de la collection **Langues pour tous**, Pocket, (**Exporter** ou **Commerce International***). Envisager l'achat d'un dictionnaire anglais unilingue

Il est par ailleurs vivement recommandé de combler vos éventuelles lacunes et d'avoir lu et travaillé, au plus tard avant le début des cours, les ouvrages suivants :

- * SIMON, Anne-Marie et Brigitte Hess-Fallon, *Droit civil*, 10^e éd., Paris, Dalloz-Sirey, coll. « Aide-mémoire », 2010. Particulièrement pour ceux à qui il manque les bases juridiques indispensables.
- * GÉNÉREUX, Jacques, *Introduction à l'économie* 4^e éd., Paris, Seuil, coll. « Points – Économie », 2001.
- * *Le financement de l'économie*, Paris, La Documentation française, coll. « Cahiers français », n° 331, 2006.

Autres références utiles :

- * *Dictionnaire de l'anglais économique et juridique et du commerce international*, Anne Deysine (dir.), Paris, Livre de poche, 2010.
- TROMPENAARS, Fons et Charles Hampden Turner, *Riding the Waves of Culture: Understanding Diversity in Global Business*, rev. ed., New York, McGraw-Hill, 2012. Une version antérieure est disponible gratuitement en pdf: <http://khurrambukhari.files.wordpress.com/2012/02/riding-on-the-waves-of-culture.pdf>
- TROMPENAARS, Fons et Charles Hampden Turner, *Building Cross-Cultural Competence. How to Create Wealth from Conflicting Values*, New Haven, Yale University Press, 2010.
- CHAMBON, Jean-Louis (dir.), *La Chinamérique. Un couple contre nature ?*, Paris, Eyrolles, 2010.
- BAUDRY, Pascal, *Français et Américains. L'autre rive*, Paris, Village Mondial/Pearson, 2007. Disponible gratuitement en ligne : <http://www.pbaudry.com/cyberlivre/>

La lecture régulière des pages économiques du *Monde* et du *Figaro*, de *Problèmes Économiques*, du *Moci* (abonnement OFUP ou en vente à la librairie du commerce international, eu *Courrier International* est fortement conseillée. Commencez pendant l'été ! N'oubliez pas le *Financial Times*, les *Echos*, la *Tribune* en ligne.

Vous devrez aussi écouter et/ou podcaster certaines émissions touchant à l'économie et aux enjeux internationaux : « On n'arrête pas l'éco » (France Inter le samedi à 9h) ; « L'économie en question » (France Culture, samedi à 11h) ; « Les Enjeux internationaux » (France Culture en semaine à 6h45). Voir aussi « Business Daily », sur BBC World Service *and many more...*

Durant l'année scolaire, notez que *Le Figaro* et *Les Echos* sont disponibles gratuitement dans le hall du bâtiment de sciences économiques à Paris Ouest.

COMPENSATION ET MENTIONS

Compensation :

Les notes des modules académiques se compensent entre elles à condition d'être supérieures ou égales à 7 (une note inférieure à 7 est éliminatoire).

Il n'y a pas de compensation entre les modules « académiques » et les notes de stage et de parrainage

Mention :

La mention est calculée sur le total des notes des modules, du stage et du parrainage

12/20 – mention AB

14/20 – mention B

16/20 – mention TB

DESCRIPTION DES ENSEIGNEMENTS

3VMN0TEC – INFORMATION TECHNOLOGY

4,5 ECTS

Enseignants : Pierre Arnaud et Houria Machkour

- **Pierre Arnaud** est maître de conférences à l'UFR LCE, spécialiste des TIC et de l'économie américaine dans ses dimensions sociales et culturelles. Avant de rejoindre l'université, il a enseigné pendant treize ans à l'ESCP Europe. Ses travaux les plus récents, à l'université Paris Ouest La Défense (CREA), auprès de l'Institut des Amériques et de l'université Paris Dauphine portent sur l'économie des USA dans une perspective comparatiste, notamment les différences entre capitalismes américain et européen.
- **Houria Machkour**, diplômée en 2003 de l'ESCI, 3^e cycle Management et Gestion d'Entreprise Spécialisation Ressources Humaines, démarre sa vie professionnelle au sein du Cabinet de recrutement Vitae Conseil en tant que chargée de recrutement. Après un passage chez Pacheco Service comme chargée RH avec pour mission la gestion du personnel (100 salariés, elle rejoint le Groupe AXCESS en 2005 en tant que Chargée de recherche puis Consultante Junior spécialisée dans la recherche par approche directe et / ou par annonces de cadres et dirigeants (fonctions supports et opérationnelles). Elle est actuellement dans le groupe ItalCementi depuis 2008 en tant que responsable du développement des RH pour les métiers du béton et du granulats puis RRH du centre technique groupe.

Descriptif

PREMIERE PARTIE

Cet enseignement a pour but de familiariser les étudiants avec les outils de gestion de l'information, au-delà des logiciels de base type tableur, traitement de texte, présentation et bases de données personnelles, qu'ils sont censés déjà maîtriser.

1. Technologie des réseaux, principes et configuration.

- Initiation à la problématique des serveurs et leur mise en place, leur rôle dans l'entreprise.

2. Bases de données client/serveur (exemple de MySQL) et applications métiers,

- sensibilisation aux problèmes de déploiement,
- d'intégrité des données (accès concurrent),
- sécurité (accès et droits utilisateurs).

Les étudiants doivent acquérir une culture suffisante pour pouvoir d'une part dialoguer avec les techniciens, d'autre part comprendre les enjeux des décisions dans ce domaine : comment le choix d'un outil 1. engage l'avenir en fonctions de ces capacités évolutives ; 2. impacte l'ensemble des processus de travail et des modes de collaboration dans l'organisation où il est déployé, avec les problématiques humaines que cela implique.

3. Sites web

- contenu statique et dynamique, initiation au HTML et feuilles de styles (CSS)
- Présentation des outils de-commerce
- Introduction aux problèmes de référencement naturel et d'optimisation de la visibilité d'un site sur le web .
- Déploiement et administration d'un Content Management System, solution presque universellement adoptée par les entreprises pour leurs sites web. (Dans le cadre du module International Business Transaction, les étudiants doivent installer et déployer un site sur le CMS WordPress pour présenter des projets d'entreprises dont ils simulent la création)

4. Réseaux sociaux, *web marketing & community management*

Mise en pratique

Les étudiants appliquent ce qu'ils ont appris de plusieurs manières :

- *Ils participent à la mise à jour et l'enrichissement du site web du Master*
 - *Ils prennent en charge l'administration de l'intranet*
 - *Dans le module International Business Transaction, ils travaillent sur des projets d'entreprise dont ils simulent la création. Une des tâches consiste à concevoir un site pour l'entreprise, depuis la définition du contenu, de l'architecture et de la charte graphique jusqu'au déploiement sur un content management system WordPress.*
 - *Par ailleurs, ils doivent produire un résumé de leurs études-pays sous la forme de pages html mises en ligne sur le site du Master.*
-

5. Big Data

Le big data est un ajout récent au cours de Gestion de l'information. Les étudiants analysent les spécificités du Big Data, dans ses dimensions dynamiques, volumétriques et polymorphiques. Ils sont sensibilisés aux principaux outils, ainsi qu'aux opportunités et risques liés à l'émergence de ce nouveau domaine : possibilités d'analyses de marché, de ciblage, de marketing, mais aussi problèmes de « privacy », sécurité, confidentialité, veille, etc.

A travers ces enseignements, les étudiants apprennent à maîtriser l'ensemble des enjeux liés à l'emploi des technologies de l'information en entreprise. Ils sont capables de poser des diagnostics et de prendre des décisions pertinentes. Au plan strictement pratique, ils sont nombreux au cours de leurs stages à intervenir sur l'enrichissement et la mise à jour des entreprises, ce qu'ils sont capables de faire en toute autonomie.

6. Knowledge Management

Cette partie s'organise en trois dimensions :

- **Conceptuelle** Analyse des concepts de connaissance, information, données, traitement, création et circulation à travers plusieurs modèles, entre autres Spirale de la connaissance (Nonaka & Takeuchi), I-spaces (Boisot), etc.
- **Stratégique** Problématiques liées à la gestion de la connaissance dans les entreprises : comment optimiser la création et le partage de connaissance dans les entreprises ;

effets de la gestion de la connaissance sur l'innovation et l'optimisation des ressources ; déploiement de la gestion de la connaissance dans les entreprises internationalisées ; gestion de la connaissance dans des entreprises partenaires fonctionnant en réseau ; gestion de la connaissance et supply chain ; etc.

- **Pratique** Les étudiants doivent enrichir et optimiser l'organisation de la base de connaissance du Master, qui est déployée en vue de créer une communauté de connaissance qui réunit enseignants, étudiants, anciens et entreprises partenaires.

DEUXIEME PARTIE

Partie « Ressources Humaines » destinée à aider les étudiants à préciser leur projet professionnel et en un premier temps à mieux cibler leur CV, leur recherche de stage et leur lettre de motivation

TROISIEME PARTIE

Inclut les « travaux d'intérêt général - TIG » qui contribuent à la vie et au fonctionnement du Master (parmi ceux-ci, l'accueil des intervenants, l'animation de l'association des anciens et la mise à jour et enrichissement du site Internet, la conception de la Newsletter etc...)

Ressources

Béatrice Foenix-Riou, *Recherche éveillée sur Internet : mode d'emploi*, Tec & Doc - Lavoisier
- Bases Publications. 370 pages

Tutoriel HTML et CSS : http://slaout.linux62.org/html_css/

3VMN9MRK – INTERNATIONAL MARKETING*

4,5 ECTS

Enseignants : Catherine Teirlynck

- **Catherine Teirlynck** enseigne le marketing international et la stratégie à l'université Paris Ouest Nanterre La Défense. Titulaire d'un master en marketing de la Vlerick Leuven Management School et d'un master en philologie romane de l'Université de Gand, Mme Teirlynck a débuté sa carrière chez IKEA comme directrice marketing et chez BBDO où elle a conseillé des entreprises comme Gillette et Apple avant d'entamer une carrière internationale. Ayant siégé dans les comités de direction et assumé la direction du marketing mondial d'entreprises telles qu'Alcatel-Lucent ou Ideal Standard International, Catherine Teirlynck est une professionnelle du marketing B2B et B2C reconnue et multi-primée, tant dans son pays d'origine où elle a été nommée « Marketeer of the Year » qu'à l'international où elle a reçu de nombreux Awards, dont un « Golden Globe » qui récompense les meilleures campagnes marketing du monde.

Cours dispensé en anglais

Objectifs

- Le module a pour objectif de présenter les principes clés et les usages du marketing international. Le marketing international s'articule aujourd'hui autour de deux objectifs principaux : la création de valeur pour le client et la gestion de relations bénéfiques. Le marketing fournit une approche qui guide l'ensemble de l'organisation.
- Après avoir suivi ce module, vous aurez un aperçu précis de la façon dont fonctionne le marketing et vous pourrez en maîtriser le vocabulaire technique.
- Aucune connaissance préalable en marketing n'est nécessaire pour suivre le module.

Méthodologie

- Le module combine des cours magistraux, des analyses d'étude de cas, des discussions et des présentations de travaux par les étudiants. Dans le cadre de ce module, chaque étudiant devra préparer un projet individuel et un projet de groupe. Les projets portent sur des cas réels et visent à appliquer la théorie en pratique.
- Au terme du module, un examen écrit sanctionnera l'acquisition des connaissances.

Bibliographie

Gary Armstrong, Philip Kotler, Michael Harker, Ross Brennan. *Marketing: An introduction*. 2d edition (July 2012), Financial Times/ Prentice Hall (640 pages, approx. 54 €)

3VMN9SJF – STRATÉGIES JURIDIQUES ET FISCALES

6 ECTS

Enseignants : Vincent Chantebout

À l'enseignant s'ajoutent les intervenants extérieurs. Les diverses parties se déroulent de façon parallèle et complémentaire. Le module donne lieu à examen et à la remise d'un commentaire de contrat (par groupe de 2, 3 ou 4). Coeff 2

Cours dispensés en français et en anglais, travail sur contrats rédigés en anglais.

- **Vincent Chantebout** est maître de conférences à l'université Paris Ouest Nanterre La Défense. Docteur en droit privé, il a consacré sa thèse à l'arbitrage international qui a été récompensée par le prix Jean Robert et le prix de l'Institut de la Chambre de commerce internationale. Il a exercé la profession d'avocat en France et en Inde, et a publié plusieurs articles et notes de jurisprudence dans le Foro de Derecho Mercantil-Revista Internacional et la Revue de l'arbitrage.

Intervenants extérieurs :

- Georges DEBANE est Ingénieur Civil de l'Ecole Nationale des Ponts et Chaussées Paris et titulaire d'un M.B.A. Finance de Kellogg-Northwestern University, Chicago.
- J. de Fraguier (Siemens),
- Stella Agigah Provost (Barclays)

Objectifs

Donner aux étudiants le bagage juridique et fiscal nécessaire leur permettant de comprendre les enjeux, chercher l'information, poser les bonnes questions et jouer un rôle d'interface entre l'entreprise (et ses commerciaux) et les juristes de l'entreprise ou les avocats chargés de la rédaction des contrats ou d'un éventuel contentieux. L'objectif est de permettre aux étudiants de savoir réagir quand il y a signal d'alarme.

Thèmes abordés

- Les éléments d'une stratégie juridique : connaissance de l'environnement juridique communautaire et international (conventionnel en particulier), protection de la propriété industrielle en France et à l'étranger.
- Négocier et rédiger un contrat international : analyse des clauses principales (force majeure, règlement des litiges), typologie et présentation des principaux contrats : vente, distribution, agence, franchise, licence, clé en main. Le travail se fait sur contrats « authentiques », et inclut l'évaluation de contrats.
- Appel d'offres et garanties bancaires. Mécanismes et conseils pour répondre à un appel d'offres
- L'implantation à l'étranger : définition de la stratégie et étude des différentes formes : filiale, acquisition, joint-venture.
- Le statut juridique, social et fiscal des salariés détachés et expatriés

Première partie : Contrats

Après un rappel du droit français et une initiation au droit anglais-américain des contrats, le cours aborde les aspects juridiques de la négociation, de la formation, et de l'exécution des contrats internationaux en général avant d'étudier certains contrats spéciaux dont la fréquence souligne l'importance pratique dans les affaires internationales (vente, transport, distribution, licence...). L'accent est mis aussi sur le choix du droit applicable et la prévention et la résolution du contentieux international.

Cet enseignement privilégie une optique de droit comparé destinée à sensibiliser les étudiants aux enjeux de la détermination du droit applicable et de la prévision d'un mode efficace de résolution des litiges dans un contexte où des conceptions juridiques

radicalement différentes traduisent la diversité des cultures auxquelles les acteurs du commerce international peuvent appartenir.

Deuxième partie :

Cette partie a pour objet de familiariser les étudiants avec divers aspects de la vie de l'entreprise

Droit de l'UE et libre circulation des marchandises

Droit de la propriété intellectuelle et stratégie de protection à l'international

Appel d'offres et garanties bancaires. Mécanismes et conseils pour répondre à un appel d'offres

L'implantation à l'étranger : définition de la stratégie et étude des différentes formes : filiale, acquisition, joint-venture.

Le statut juridique, social et fiscal des salariés détachés et expatriés.

Éléments de fiscalité des opérations internationales : présentation des grands principes et mécanismes. Relation mère/filiale. La partie fiscale implique des connaissances de fiscalité française et donne lieu à des exercices chiffrés.

Méthode

- Alternance de cours magistral, de travail sur documents, contrats, jurisprudence, exposés et nombreuses conférences par des intervenants professionnels.
- Contrôle des connaissances : rédaction de fiches, exposés, examen de synthèse et
- Il est aussi demandé aux étudiants de procéder à une analyse critique d'un contrat.

Bibliographie

- A. DESYNE, J. DUBOIN, *S'internationaliser : stratégies et techniques*, Dalloz, 1996.
R. DAVID, *Les grands systèmes de droit*, Dalloz, 2002.
B. GOUTHIERE, *Les impôts dans les affaires internationales*, F. Lefebvre, 2004.
I. PARIENTE, *Gérer les appels d'offres Internationaux*, Dunod, 1999.
D. ROUACH, *La veille technologique et l'intelligence économique*, PUF, coll. « Que sais-je? », 2010.
F. COLLART-DUTILLEUL, Ph. DELEBE, *Contrats civil et commerciaux*, 6e éd., Dalloz, 2002.
L. Marino, *Droit de la propriété industrielle**, 8e éd., Dalloz, coll. Memento, 2013.
L. CARTOU *et al.*, *L'Union européenne**, 6e éd., Dalloz, 2012.
P.-A. GOURRION *et al.*, *Droit du commerce international**, 4e éd., LGDJ – Lextension éditions, 2008.

** à acheter et à lire avant la rentrée

3VMN9IBT – INTERNATIONAL BUSINESS TRANSACTIONS

6 ECTS

Enseignants : Pierre Arnaud, Frédéric Heurtebize et Catherine Aubert

Ce module comprend 3 séries de séminaires enseignés par Pierre Arnaud, Catherine Aubert, Frédéric Heurtebize.

- **Pierre Arnaud** est maître de conférences à l'UFR LCE, spécialiste des TIC et de l'économie américaine dans ses dimensions sociales et culturelles. Avant de rejoindre l'université, il a enseigné pendant treize ans à l'ESCP Europe. Ses travaux les plus récents, à l'université Paris Ouest La Défense (CREA), auprès de l'Institut des Amériques et de l'université Paris Dauphine portent sur l'économie des USA dans une perspective comparatiste, notamment les différences entre capitalismes américain et européen.
- **Catherine Aubert** enseigne les fondamentaux de la Supply Chain à l'Université Paris Ouest Nanterre La Défense. Titulaire d'un DEA d'études Anglo-Américaines, Catherine Aubert est aussi une ancienne étudiante du Master 2 AINI de Paris Ouest, duquel elle est sortie major de promotion. Ayant travaillé, depuis plus de 15 ans dans le secteur de la Supply Chain, Catherine Aubert a une grande expérience en : administration des ventes, achats grand import, approvisionnements, gestion de projets d'amélioration continue sur les flux logistiques, gestion de plan de production, et ce majoritairement dans le secteur industriel et des entreprises internationales. Depuis 2008, Catherine Aubert est intervenante en formation dans le secteur de la Supply Chain. Présidente de la Commission Formation de l'Aslog (Association Française pour la Logistique), elle est aussi auditeur senior FDAL (audit logistique référentiel Aslog).
- **Frédéric Heurtebize** est maître de conférences en histoire et civilisation américaines à l'université Paris Ouest Nanterre La Défense. Ancien chercheur associé (lauréat d'une bourse Fulbright) aux universités Georgetown et Johns Hopkins (School of Advanced International Studies) à Washington, il est l'auteur d'un ouvrage, *Le Pêril rouge : Washington face à l'eurocommunisme* (Presses universitaires de France) et de plusieurs articles sur les relations internationales et la politique étrangère américaine.

De nombreux intervenants contribuent par ailleurs à ce module :

Christian Wendling (AFNOR/AFAQ), P. Gaudin (douanes), Georges Debane (CIAN), Jean Hugues Vassen (DNC), Jean Pierre Salawi (Sherring Plough), Louis Laur (JP Morgan), Nicolas de Bellefon (Cegetel), Houria Machkour, Jean-Hugues Perréard (Areva), Anne Crépin (Areva), Jean-Luc Debièvre (Grassavoye), Philippe Massot (Natexis), I. Cau (Amgen), W. Tranchant (Alcatel), Khalid Naim (GE Healthcare).

NB : Cette liste est non limitative et varie selon les années.

Ce cours a pour objectif de présenter en premier lieu un panorama de l'environnement international ainsi que des règles et institutions du commerce international (OMC, FMI). Le but est de faire acquérir aux étudiants d'abord les mécanismes généraux de fonctionnement du commerce international, des investissements directs à l'étranger (IDE) et des transferts de technologie, des marchés extérieurs, puis les techniques du commerce extérieur. Les étudiants doivent aussi pouvoir calculer un prix et une cotation transport, et contribuer à définir et mettre en œuvre une stratégie d'entreprise à l'international. L'enseignement est dispensé en partie en français, en partie en anglais, pour un tiers par des intervenants extérieurs et aborde les points suivants :

1. Partie communication (en anglais) – P. Arnaud et F. Heurtebize

- Rédactions de CV et lettres commerciales
- Business communication
- Rédaction de lettres, mémos, plaquettes, comptes rendus, etc...
- Simulation de projets d'entreprise
 - Simulation de situation d'échanges B to B et B to C
 - Présentations orales avec documents de supports (brochures, slide-shows, etc.)
 - Mise en forme de supports de communication
- Contextes de prospection, recherche de distributeur ou d'agent, conflit, partenariat, joint-venture, recherche de financement, etc.

- Etudes de cas de l'approche formelle de communication de certaines entreprises.

2. Partie IBT (en anglais) – P. Arnaud et F. Heurtebize

- Les grandes questions internationales (libre échange, problèmes monétaires) et les institutions internationales (OMC, OCDE, FMI...) et les IDE
- Diagnostic et stratégie export
- L'entreprise socialement responsable : la responsabilité sociale de l'entreprise (RSE) et la lutte anti-corruption (*compliance*)
- Cultures et différences culturelles. Cultures d'entreprise et stratégies

3. Partie en français – Catherine Aubert et intervenants

- *Supply chain*
- Gestion de projets
- Normes et certification
- Transports et logistique
- Opérations douanières
- Le financement des exportations et des investissements
- Les moyens de paiement à l'international
- Crédit documentaire et lettres de crédit
- Opérations de négoce & achats
- Financements et garanties bancaires

Bibliographie

- CAPRON, Michel et Françoise Quairel-Lanoizelée, *La responsabilité sociale de l'entreprise*, Paris, La découverte, coll. « Repères », 2010.
- DEYSINE, Anne et Jacques Duboin, *S'internationaliser : Stratégies et Techniques*, Paris, Dalloz, 1996.
- ** FOLSOM, Ralph et al., *International Business Transactions In a Nutshell*, 9th ed., West, coll. « West Nutshell Series », 2012. À acheter et lire durant été/ BU. Vous pouvez aussi vous procurer les éditions précédentes : 2004 et 2009.
- FOLSOM, Ralph et al., *International Trade and Economic Relations In a Nutshell*, 5th ed., West, coll. « West Nutshell Series », 2012. À acheter et lire durant été/ BU. Vous pouvez aussi vous procurer la 4^e édition (2008).
- ** MICHALET, Charles-Albert, *Qu'est-ce que la mondialisation ?*, Paris, La découverte, 2004.
- MOREAU DEFARGES, Philippe, *Introduction à la géopolitique*, 3^e éd., Paris, Seuil, coll. « Points - Essais », 2009.
- PAVEAU, Jacques et al., *Exporter. Pratiques du commerce international*, 23^e éd., Vanves, Foucher, 2011.

**À acheter et lire avant la rentrée

Contrôle des connaissances :

- Plusieurs partiels sur partie dispensée en anglais
- 1 dossier collectif IBT "stratégie/pays/entreprise" rédigé en français à rendre par les étudiants
- 1 résumé du livre de Michalet *Qu'est-ce que la mondialisation ?*
- Cas d'internationalisation d'une entreprise (produits, risques, implantation, financements) avec présentation orale et écrite par groupe (sur partie dispensée en français + intervenants) et un examen en Supply chain

3VMN0SSC – STRATÉGIES INTERNATIONALES ET SUPPLY CHAIN

6 ECTS

Enseignantes : Catherine Teirlynck et Catherine Aubert

- **Catherine Teirlynck** enseigne le marketing international et la stratégie à l'université Paris Ouest Nanterre La Défense. Titulaire d'un master en marketing de la Vlerick Leuven Management School et d'un master en philologie romane de l'Université de Gand, Mme Teirlynck a siégé dans les comités de direction d'entreprises telles qu'Alcatel-Lucent ou Ideal Standard International en tant que Vice-Présidente du marketing mondial, de la stratégie et de l'innovation. Aujourd'hui, Catherine Teirlynck conseille des organisations privées et publiques en matière de stratégie, de marketing et de gestion du changement.

Course objective

Le cours présente les fondamentaux de la stratégie dans un contexte international. Les sessions aborderont des thèmes comme la mondialisation et l'internationalisation, le diagnostic stratégique, la culture d'entreprise, l'innovation, et les choix stratégiques en matière de développement. L'objectif est que les étudiants s'approprient les concepts et démarches utilisés en stratégie afin d'être capable de les mobiliser dans leur contexte professionnel.

Méthodologie

La préparation et la discussion de cas est une partie importante du cours. Pour être utile, les séances de cas doivent avoir été préparées de façon préalable et approfondie par les étudiants. Pour conclure le cycle, les étudiants travailleront sur un diagnostic et une recommandation stratégique réelle.

Contrôle des connaissances

Assiduité, participation, essai sur un cas réel d'entreprise et présentation/discussion d'un cas en groupe. Un partiel à la fin des cours complète le contrôle des connaissances acquises pendant le cours.

Bibliographie

G. Johnson, K. Scholes, R. Whittington, *Exploring Strategy. Text and Cases*, 9th ed., UK, Pearson Education Limited, 2011.

3VMN0GES – GESTION À L'INTERNATIONAL

4,5 ECTS

Enseignant : Emmanuel Boutron

- **Emmanuel Boutron** is Associate Professor in Business Administration & Director of a BA in Business Administration taught in English at the University of Paris Ouest – Nanterre. He obtained his PhD in Finance with honours in 1999 on the theme of « Valuation of high growth firms ». He teaches capital Budgeting, Financial Management, and Corporate Financial Policy.

Plan du séminaire :

I. Présentation des principaux états financiers de l'entreprise : bilan, compte de résultat et plan de financement. Puis, approfondissement, au moyen d'exercices : des notions de Besoins en fonds de roulement, de Fonds de Roulement, de Trésorerie Nette et d'équilibre financier du bilan fonctionnel.

II. Les outils financiers nécessaires à l'investissement : Coût moyen pondéré du capital, Effet de levier, Valeur Actuelle Nette, Taux de Rentabilité Interne et autres indicateurs.

L'ouvrage de référence est : P. Vernimmen et al. *Finance d'entreprise*, Dalloz, 2013 (à acheter)

Modalités de contrôle :

Assiduité, exercices et examen sur table ou cas à rendre

3VMN9NEG – INTERNATIONAL NEGOTIATION

6 ECTS

Enseignants: Jérôme de Fraguier et Melissa Weaver

Jérôme de Fraguier, est Directeur de la Trésorerie & des Finances chez Siemens Transportation Systems depuis 2000. Auparavant, il a occupé des fonctions similaires chez Schneider Electric et chez Sogrea, filiale d'Alcatel Alsthom spécialisée dans les barrages hydroélectriques.

Melissa Weaver a obtenu des diplômes aux États-Unis et en France : elle est titulaire d'un double bachelor's de l'University of California, Riverside, et San Francisco State University/ Université de Paris 4 - La Sorbonne. Elle est aujourd'hui directrice du consortium de coopération franco-américain MICEFA. Elle enseigne les techniques de communication, l'interculturel et un "Business Skills Workshop", et les techniques de négociation (voir module de négociation).

Méthodologie

Un programme de 50 heures d'enseignement et d'entraînement à la négociation internationale, divisé en 3 parties. Préparation préalable par des plans de négociation régulièrement réactualisés, et séance de synthèse. Le tout est enregistré sur vidéo et analysé ensuite.

1. Enseignements sur la théorie de la négociation (dispensé en anglais)

- Les différentes écoles de pensée et approches (l'Ecole classique, Getting to Yes...), typologie de la négociation ("intégrative" ou "distributive")
- Méthode O.C.E.A.N. (Objet, Contexte, Enjeux, Asymétries de pouvoir, Négociateurs) :
 - stratégies et techniques
 - déroulement séquentiel et mouvement dans la plage de négociation
- Maîtrise de moments cruciaux (démarrage et position affichée de départ, concessions, blocages, conclusion d'une négociation...), préparation d'un dossier de négociation
- Etude du contrat du point de vue des enjeux du négociateur.

2. Méthodes et pratiques de la communication appliquée à la négociation

- Communication, négociation, langue anglaise :
 - phrases clefs en situation de négociation (lors du déroulement séquentiel....)
 - étude du "pouvoir" dans la négociation et phrases types pour mieux le manier ("Intégration", "Esquive", "Contre-Attaque")
 - écoute active et écoute tactique, utilisation de questions, etc....
- Utilisation des tactiques dans la négociation
 - application en situation concrète (enregistrement vidéo d'une négociation)
 - étude comparative transculturelle d'utilisation des tactiques : rapport au temps, jeux de l'autorité et de la hiérarchie, rapport de force, schémas de concessions....
- Mini-cas pratiques d'application des stratégies, techniques et tactiques étudiées
 - application pratique des notions théoriques (négociation "distributive" et "intégrative", maîtrise du temps, tactiques du prix,...)
 - la maîtrise des propos en relation avec le Plan de négociation
 -

3. Simulations de négociations (en langue anglaise)

- 3 phases de négociation de 2 heures chacune en petits groupes en langue anglaise
 - sessions de 2 heures comprenant 40 à 50 minutes de négociation
 - visionnement et analyse de la bande filmée au caméscope
 - double corrigé (technique et commercial, communication) de la prestation
- Les phases
 - 1ère phase : approche commerciale
 - 2ème phase : discussion technique des clauses du contrat

- 3ème phase : finalisation du contrat entre représentants des deux parties
- Préparation et notation
 - Avant la 1ère phase, les différentes équipes rendent un Plan de négociation : étude de la nature de la négociation selon la méthode O.C.E.A.N. ; aspects de la stratégie adoptée (définition des objectifs et priorités, en les hiérarchisant et en les qualifiant sommairement en fonction de leur utilité); étude approfondie de l'Autre partie ; esquisse du déroulement prévisionnel de la négociation ainsi que les techniques qu'on envisage d'utiliser, avec scénarios alternatifs; préparation des grilles d'analyse afin de positionner les différents; préparation des tactiques, arguments et contre - arguments.
 - Avant les 2ème et 3ème phases, les équipes doivent réactualiser leur préparation en fonction des évolutions constatées et des résultats acquis.
 - Après la 3ème phase, et en vue de la séance de synthèse, les équipes font un compte rendu objectif de leur négociation; réaffirmation de leurs objectifs initiaux, déroulement sommaire de la négociation, résultats acquis, démarche et travaux complémentaires à effectuer (si nécessaire) pour boucler intégralement la négociation, appréciation objective du succès (ou de l'échec) de la négociation.

Évaluation du travail

Les équipes d'étudiants seront notées selon la qualité et la perspicacité de leurs préparations, leur capacité d'adaptation, leur performance dans les négociations et les résultats de cette dernière.

A lire avant le début des cours : Roger Fischer et William Ury, *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In*, rev. ed., New York, Penguin, 2011.

A acheter : Michel Vuillot et Donna Kesselman, *La négociation de projet. Des objectifs à la réalisation*, Paris, Éd. Technip, 2004.

3VMN9LVB – LANGUE VIVANTE 3 (au choix) 1,5 ECTS
--

L'étudiant est tenu de suivre un enseignement en LV3 dans l'une des langues enseignées à Paris Ouest Nanterre La Défense. Les enseignements sont dispensés à l'UFR de langues (bâtiment V).

Les enseignements peuvent être suivis dans les langues suivantes : allemand, arabe, chinois, espagnol, italien, néerlandais, portugais, russe, tchèque.

NB : les étudiants non francophones peuvent si nécessaire, être autorisés à suivre des enseignements de français (renforcement, grammaire, oral) ou en français (exemple : un cours d'histoire, d'économie internationale ou de droit dispensé en langue française).

LES MODALITÉS DE CONTRÔLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES

Modalités visées par le CEVU et approuvées par le CA de l'université

Pour chaque diplôme de licence ou de master, les informations concernant les modalités de contrôle des connaissances et des compétences sont adoptées en Conseil d'UFR et transmises au CEVU, avant d'être validées par le CA, ce avant le commencement de l'année universitaire. Ces informations concernant les modalités de contrôle figurent dans la brochure présentant les contenus d'enseignement de chaque diplôme. Des rectifications, pour répondre à des situations particulières, peuvent être proposées par les UFR pour adoption par les instances de l'université au plus tard à la fin de la 4^e semaine du 1^{er} semestre de l'année universitaire.

L'exposé des formules de contrôle des connaissances et des compétences décrit, pour chaque étudiant et pour chaque étape de diplôme, les modalités générales de son évaluation.

Trois formules peuvent être appliquées :

1. La formule standard de contrôle des connaissances et des compétences:

(CEVU du 15 juin 2009, Délibération du CA du 22 juin 2009)

Elle s'applique à tous les étudiants inscrits dans une formation diplômante de Licence ou de Master à l'université Paris Ouest, à l'exception de ceux qui préparent leur(s) diplôme(s) dans le cadre de l'enseignement à distance et sauf situation particulière donnant droit à la formule dérogatoire. Pour chaque élément pédagogique (UE ou EC) au niveau duquel s'opère l'évaluation de l'étudiant, la formule d'examen standard peut comporter un ou deux volets, selon l'élément pédagogique concerné: a) *le contrôle continu* et b) *l'épreuve finale*. Lorsque les deux volets sont présents, leur pondération respective est fixée par l'équipe de formation.

a) *Le contrôle continu* est composé d'épreuves qui visent à vérifier ponctuellement les acquis de l'étudiant. Parmi ces épreuves, certaines peuvent prendre la forme d'un contrôle organisé sous la direction du responsable de l'équipe pédagogique, commun donc à tous les étudiants inscrits à l'élément pédagogique. Ce contrôle est usuellement dénommé « partiel ».

b) *L'épreuve finale* est une épreuve récapitulative, portant donc sur l'ensemble du programme, qui se déroule à la fin de l'enseignement. Cette épreuve finale peut prendre deux formes :

-le *devoir final*, organisé et corrigé par l'enseignant dans le cadre des groupes qui composent la population inscrite à l'élément pédagogique. Celui-ci peut prendre différentes formes : devoir, dossier, mémoire, compte-rendu de stages, etc.

-l'*examen de fin de semestre* (épreuve sur table), commun à tous les étudiants inscrits à l'élément pédagogique.

2. La formule de contrôle des connaissances et des compétences pour l'enseignement à distance :

Elle s'applique à tous les étudiants qui sont inscrits à l'université Paris Ouest dans le cadre de l'EAD. Pour tous les éléments constitutifs de l'étape de diplôme ou du diplôme, la formule d'examen prend la forme d'un *examen terminal*.

Le calendrier des examens s'appliquant aux étudiants inscrits en EAD auprès du service commun COMETE sera annoncé en début de chaque année universitaire.

3. La formule dérogatoire de contrôle des connaissances et des compétences:

Elle s'applique aux étudiants qui ne peuvent pas ou ne souhaitent pas bénéficier de l'enseignement à distance et qui sont dispensés d'assiduité aux enseignements présentiels. Pour tous les éléments pédagogiques de l'étape de diplôme ou du diplôme auxquels est inscrit l'étudiant, elle prend la forme d'un *examen terminal*.

Les conditions de dispense d'assiduité doivent figurer dans le livret de l'étudiant. Ces conditions sont en conformité avec le cadre général qui a été approuvé par les instances de l'université.

• La session de rattrapage :

Quel que soit le type de contrôle des connaissances et compétences adopté, les étudiants n'ayant pas validé l'ensemble des enseignements de l'année sont convoqués à une deuxième session d'examen, dite session de rattrapage, où ils devront obligatoirement repasser tous les éléments pédagogiques qui n'ont pas été validés (voir modalités de validation ci-dessous).

Pour chaque élément pédagogique, et quel que soit le régime d'inscription de l'étudiant pour l'année universitaire en question, les modalités de contrôle (durée de l'épreuve, oral ou écrit ; contenus du programme exposé dans la brochure) en vigueur à la 2^e session dite session de rattrapage seront identiques à celles proposées à la 1^e session aux étudiants inscrits à la formule dérogatoire.

LA PRISE EN COMPTE DES ABSENCES, DES DISPENSES ET DES CRÉDITS ACQUIS

(CEVU du 16 février 2009 ; délibération du CA du 2 mars 2009)

Les absences

Un étudiant reconnu absent au cours du semestre à plus de trois séances de TD organisés dans le cadre d'un EC est déclaré défaillant à celui-ci, que l'absence soit justifiée ou non. L'étudiant se verra attribuer le résultat ABI pour l'EC concerné. Lorsque le nombre de séances obligatoires est de 10 ou moins de 10, au-delà de 25 % d'absences (arrondis à l'entier supérieur), l'étudiant sera déclaré défaillant.

Un étudiant reconnu absent à une épreuve portant sur un élément constitutif d'une UE ou sur une UE, est déclaré défaillant à cet élément pédagogique, que l'absence soit justifiée ou non. Dans ce cas, l'étudiant se verra attribuer la note de **ABI** pour l'EC concerné, ou pour l'UE concernée, si l'épreuve porte sur l'UE.

Les dispenses

Un étudiant à qui on attribue une dispense pour un élément pédagogique particulier voit celui-ci neutralisé dans le calcul des résultats. La neutralisation se fait par affectation à l'élément pédagogique concerné d'un coefficient de pondération égal à zéro. Les crédits associés à cet élément ne sont acquis qu'à l'issue de la session d'examen qui se traduit par l'obtention par l'étudiant de l'UE, du semestre ou de l'année comprenant l'élément pédagogique en question.

La validation des acquis

L'étudiant qui bénéficie de validations d'acquis au titre d'éléments constitutifs ou d'unités d'enseignement acquis et capitalisés voit les crédits correspondants transférés. Les éléments pédagogiques ainsi validés sont neutralisés dans la détermination des résultats par l'affectation d'un coefficient de pondération égal à zéro.

LES RÈGLES DE COMPENSATION, DE CAPITALISATION ET DE PROGRESSION EN LICENCE

- *La composition des unités d'enseignement*

Disposition n°1 : Une unité d'enseignement peut être composée d'un ou de plusieurs éléments constitutifs. L'évaluation des étudiants peut être organisée au niveau de l'UE, y compris lorsqu'il y a plusieurs éléments constitutifs.

- *La détermination du résultat de l'étudiant*

Disposition n°2 : Lorsque l'évaluation des étudiants s'opère au niveau de chacun des éléments constitutifs de l'UE, le résultat obtenu à celle-ci est donné par la moyenne pondérée des notes acquises aux différents éléments constitutifs (compensation intra UE).

Disposition n°3 : Les UE d'un même semestre se compensent entre elles, compte tenu de leur coefficient de pondération (Compensation intra semestre).

Disposition n°4 : Les premier et deuxième semestres de la licence se compensent. Il en est de même des troisième et quatrième semestres et des cinquième et sixième semestres.

Disposition n°5 : Si le résultat obtenu à l'année est supérieur ou égal à 10, l'étudiant est déclaré admis. Une mention est alors attribuée selon le résultat obtenu à l'année. Le calcul de ce résultat se fait en intégrant l'ensemble des UE qui entrent dans la structuration des parcours de formation, en tenant compte de la pondération qui a été affectée à chaque élément pédagogique.

Passable si : $10 \leq \text{résultat} < 12$

Assez bien si : $12 \leq \text{résultat} < 14$

Bien si : $14 \leq \text{résultat} < 16$

Très bien si : $16 \leq \text{résultat}$

Sinon l'étudiant est déclaré non admis.

Disposition n°6 : Si le résultat obtenu à un semestre est supérieur ou égal à 10, l'étudiant est déclaré admis à celui-ci. Aucune mention n'est attribuée pour le résultat d'un semestre.

Si le résultat obtenu au semestre est inférieur à 10 mais que l'étudiant est admis à l'année, il est aussi déclaré admis par compensation au semestre considéré.

Si le résultat obtenu au semestre est inférieur à 10 et que l'étudiant est non admis à l'année, il est aussi déclaré non admis au semestre considéré.

Disposition n°7 : Si le résultat obtenu à une UE est supérieur ou égal à 10, l'étudiant est déclaré admis à celle-ci. Cependant, aucune mention n'est attribuée.

- Si le résultat obtenu à une UE est inférieur à 10 mais si l'étudiant est déclaré admis, par compensation ou non, au semestre qui comprend cette UE, il est déclaré *admis* par compensation à celle-ci.
 - Si le résultat obtenu à une UE est inférieur à 10 et si l'étudiant est déclaré *non admis* au semestre qui comprend cette UE, il est déclaré *non admis* à celle-ci.
 - Si la compensation « intra UE » ne peut s'effectuer en raison d'une défaillance à l'un de ses EC, l'étudiant est déclaré *défaillant* à cette UE.
 - Tout résultat « ABI » à un élément pédagogique particulier donne lieu à un résultat général de *Défaillant* au semestre en question.
- *La capitalisation des unités d'enseignement*

Disposition n°8 : Une unité d'enseignement est acquise et capitalisée dès lors que l'étudiant est déclaré *admis* ou *admis par compensation* à celle-ci.

Disposition n°9 : Les éléments constitutifs des unités d'enseignement non acquises sont capitalisables, dès lors que l'évaluation des étudiants est organisée au niveau de chaque EC et que la note obtenue à l'EC concerné est supérieure ou égale à 10.

- *La progression dans les parcours de formation*

Disposition n°10 : L'étudiant inscrit à une année n est autorisé à poursuivre à l'année n+1 dès lors qu'il est admis à l'année n.

L'étudiant inscrit à une année n et non admis à celle-ci est autorisé à poursuivre conditionnellement en année n+1 si et seulement s'il ne lui manque au maximum que la validation d'un seul semestre de l'année immédiatement inférieure (n).

Disposition n°11 : Pour les licences « droit-français-droit étranger », « économie ou gestion -langues et civilisation étrangères » et « Histoire-langue et civilisation étrangères :anglais », les règles de compensation appliquent le principe général de compensation « intra UE » et de compensation entre les UE d'une même discipline ou « blocs ». Ainsi, à titre d'exemple, la moyenne générale du bloc « droit » ne se compense pas avec la moyenne générale du bloc « langues. » Les règles de progression dans le parcours de formation sont établies en application de ce principe de « non-compensation » entre les deux blocs.

La présente disposition s'appliquera à toute licence de type « bidisciplinaire » qui pourra être créée au cours du contrat 2009-2013.

Disposition n°12 : Les règles en vigueur pour la licence à l'université Paris Ouest en 2009-2013 prévoient la possibilité d'attribuer à un EC « disciplinaire » ou à une UE « disciplinaire » une pondération qui peut être majorée par rapport à son poids en crédits ECTS. La définition d'une UE « disciplinaire » est celle exposée dans les dispositions arrêtées par le CA du 26 novembre 2007 pour l'offre LMD 2009-2012. La pondération adoptée sera approuvée par l'UFR responsable du diplôme avant transmission au CEVU pour avis et au CA pour validation.

Disposition n°13 : En 1^e année, l'étudiant qui s'est inscrit dans une mention ou dans une spécialité dont la progression est organisée dans le cadre d'un socle (1^e semestre) et *portail* (2^e semestre) peut se réorienter de droit vers une autre mention ou spécialité ayant fait partie du socle (1^e semestre) ou portail (2^e semestre) qu'il a suivis. La réorientation s'effectuera conformément aux procédures administratives en vigueur. Pour la progression de l'étudiant dans la mention ou spécialité choisie dans le cadre de la réorientation, les règles de validation en vigueur sont les règles générales qui conditionnent le passage à l'année n+1, en l'occurrence à la 2^e année.

Disposition n°14 : Les EC de langue qui font partie des UE transversales sont organisés par niveau de compétence linguistique : ces niveaux sont au nombre de trois. L'étudiant progressera à l'EC de langue du niveau supérieur s'il obtient une note supérieure ou égale à 10 à l'EC de niveau immédiatement inférieur. L'inscription par niveau à l'EC de langue se fait annuellement.

Un étudiant qui a validé le niveau 3 d'une langue vivante dès sa L1 ou dès sa L2 peut choisir pour l'année n+1 d'étudier une autre langue, dans le cadre d'une UE transversale. Pour les filières du domaine ALL, un étudiant qui a validé le niveau 3 dès son L1 ou son L2 peut s'inscrire dans un EC qui relève de l'offre LLCE de la langue en question, si l'EC qui correspond à son année d'inscription et représente la même valeur en ECTS. à la condition que cette possibilité ait été acceptée par l'équipe de formation de la mention et prévue dans la modélisation du diplôme.

Disposition n°15. Un étudiant peut s'inscrire dans un EC qui relève de l'offre d'enseignements « libres » qui a été validée par les instances de l'université. Dans ce cas, les enseignements « libres » donnent droit, s'ils sont validés à des crédits supplémentaires au-delà des 30 crédits par semestre de la structuration générale du diplôme ou étape de diplôme. La validation d'un enseignement « libre » donne lieu à des points de bonification qui entrent dans le calcul des moyennes semestrielles et à être enregistrées sur l'annexe descriptive au diplôme.

Le jury du diplôme ou de l'étape de diplôme accordera des points de jury au titre d'un EC libre à condition que l'étudiant a déjà été admis à l'année sur la base de la moyenne établie pour les 60 ECTS de l'année. Le jury décidera du nombre de points de bonification pouvant être accordés au titre de l'enseignement libre validé par l'étudiant. Les règles d'attribution des points de jury pour les enseignements libres seront approuvées par le conseil de l'UFR responsable de la filière.

Les règles de compensation, de capitalisation et de progression en master

- La composition des unités d'enseignement

Disposition n°16 : Une unité d'enseignement peut être composée d'un ou de plusieurs éléments constitutifs. L'évaluation des étudiants pourra être organisée au niveau de l'UE, y compris lorsqu'il y a plusieurs éléments constitutifs.

La détermination du résultat de l'étudiant en première année de Master

Disposition n°17 : Lorsque l'évaluation des étudiants s'opère au niveau de chacun des éléments constitutifs de l'UE, le résultat obtenu à celle-ci est donné par la moyenne pondérée des notes acquises aux éléments constitutifs (compensation intra UE).

Disposition n°18 : Les UE d'un même semestre se compensent entre elles compte tenu de leur coefficient de pondération (Compensation intra semestre).

Disposition n°19 : Si la moyenne des notes obtenues à un semestre est supérieure ou égale à 10, l'étudiant est déclaré admis à celui-ci.

Sinon l'étudiant est déclaré *non admis*

Disposition n°20 : Si la note moyenne obtenue à une UE est supérieure ou égale à 10, l'étudiant est déclaré *admis* à celle-ci.

- Si la note moyenne obtenue à une UE est inférieure à 10 mais que l'étudiant est *admis* au semestre qui comprend cette UE il est déclaré *admis par compensation* à celle-ci.
- Si la note moyenne obtenue à une UE est inférieure à 10 et que l'étudiant est *non admis* au semestre qui comprend cette UE, il est déclaré *non admis* à cette UE.

Disposition n°21 : A la condition que chacun des deux semestres a été validé, l'étudiant se voit attribuer une mention établie à partir de la moyenne entre les deux semestres du M1.

Passable si : $10 \leq \text{résultat} < 12$

Assez bien si : $12 \leq \text{résultat} < 14$

Bien si : $14 \leq \text{résultat} < 16$

Très bien si : $16 \leq \text{résultat}$

- La détermination du résultat de l'étudiant en deuxième année de Master

Disposition n°22 : Chaque équipe de formation détermine les modalités de compensation et de capitalisation. Ces modalités doivent être identiques pour toutes les spécialités d'une même mention.

La capitalisation des unités d'enseignement en Master

Disposition n°23 : Une unité d'enseignement est acquise et capitalisée dès lors que l'étudiant est déclaré **admis** ou *admis par compensation* à celle-ci.

Disposition n°24 : Les éléments constitutifs des unités d'enseignement non acquises sont capitalisables dès lors que l'évaluation des étudiants est organisée au niveau de chaque EC et que la note obtenue à l'EC est supérieure ou égale à 10.

- Règles relatives aux enseignements de langue vivante étrangère en Master

Disposition n°25 : Les EC de langue qui sont prévus dans l'UE transversale sont organisés par niveau, comme pour la licence, sauf si l'équipe de formation met en place un enseignement de langue portant spécifiquement sur des compétences qui sont directement en relation avec la mention du master.

Disposition n°26 : L'organisation administrative de l'année universitaire est annuelle.

Disposition n°27 : L'organisation pédagogique de l'année est semestrielle. Les étudiants bénéficient de deux sessions d'examen. La première session d'examen portant sur le 1^e semestre se déroule au terme des enseignements du 1^e semestre. La première session d'examen portant sur le 2^e semestre se déroule au terme des enseignements du 2^e semestre. La seconde session, dite de rattrapage, se déroule en une seule fois. L'évaluation porte sur les enseignements dispensés au premier et second semestre de l'année universitaire. L'organisation du régime d'examen pour les étudiants EAD est celui exposé plus haut à propos de *La formule d'examen pour l'enseignement à distance*.

- **Règles pour la transition entre LMD1 et LMD2**

Disposition n°28 : Tous les étudiants admis en 2008-2009 à la première année de la licence, à la deuxième année de licence, ou à la licence, sont autorisés à s'inscrire dans la même filière, respectivement :

- ↳ Aux semestres 3 et 4 de la licence correspondante dans l'offre LMD2
- ↳ Aux semestres 5 et 6 de la licence correspondante dans l'offre LMD2
- ↳ Aux semestres 1 et 2 de Master si l'accès à ceux-ci n'est pas sélectif.

Disposition n°29 : Tous les étudiants ajournés en 2008-2009 dans un diplôme de L ou de M de l'université Paris Ouest sont autorisés à s'inscrire en 2009-2010 dans la filière qui lui correspond dans la nouvelle offre LMD2 et dans la même année ou étape de ce diplôme. Une convention pédagogique sera établie par l'UFR, sous le contrôle des responsables de l'équipe de formation concernée, précisant les éléments pédagogiques validés antérieurement et les rattrapages à effectuer en LMD2, conformément aux règles de capitalisation des UE et des EC qui sont en vigueur. Ce document est établi en deux exemplaires, le premier est destiné à l'étudiant, le second est conservé par l'UFR.

S'agissant de la conversion des acquis antérieurs, lorsque la note obtenue à un élément pédagogique validé et capitalisé est *supérieure ou égale* à 10, ce résultat est repris dans la détermination des résultats futurs. Lorsque la note obtenue à un élément pédagogique validé est *inférieure* à 10, ce résultat est neutralisé dans la détermination des résultats futurs par l'affectation d'un coefficient de pondération égal à 0 (dispense).

Disposition n°30 : En licence, aucun rattrapage supplémentaire ne peut être demandé en 2009-2010 à un étudiant au titre des enseignements nouveaux introduits dans le cadre du LMD2, s'il a été inscrit en 2008-2009 en année n et admis en N+1 en 2009-2010, mais avec des rattrapages à effectuer dans un semestre du niveau n. Le rattrapage imposé portera sur des UE ou sur les EC qui, dans la nouvelle maquette, correspondent à aux UE ou aux EC qui n'ont pas été validées en 2008-2009 ou antérieurement.

Disposition n°31 : Dans l'éventualité où un élément pédagogique faisant partie d'une étape n d'un diplôme dans le schéma LMD1 a été validé par un étudiant, et que ce même élément pédagogique figure à l'étape n+1 dans le schéma LMD2, les crédits attachés à cet élément sont considérés comme définitivement acquis par l'étudiant. Il sera dispensé d'enseignement et d'examen pour cet élément pédagogique. Celui-ci sera neutralisé par l'affectation d'un coefficient de pondération égal à 0 dans la détermination des résultats que l'étudiant obtiendra à l'étape n+1 dans le nouveau schéma LMD2.

Disposition n°32 : Ces modalités de contrôle des connaissances ne s'appliquent pas du diplômes « DUT ».

CHARTE DES EXAMENS

Votée par le CEVU du 28 juin 2010 et le CA du 5 juillet 2010

La présente Charte définit les dispositions communes à l'ensemble des composantes et services de l'Université concernant le déroulement des examens.

Elle s'applique à toute épreuve organisée par l'université dans le cadre des modalités de contrôle des connaissances et des compétences. Elle s'applique donc aux épreuves organisées dans le cadre du régime normal « contrôle continu », aux épreuves organisées pour les étudiants relevant de l'enseignement à distance, aux épreuves de contrôle terminal, ainsi qu'aux épreuves de la session de rattrapage.

1. CALENDRIER ET CONVOCATION

Le calendrier des examens de fin de semestre, hors contrôle continu, est porté à la connaissance des étudiants par voie d'affichage sécurisé au moins 15 jours avant le début des épreuves. Dans la mesure du possible, il est également mis en ligne sur le site Internet de l'Université et sur celui de la composante ou du service. Il précise le lieu, la date, l'heure de début et la durée de chaque épreuve.

L'affichage vaut convocation des étudiants. Il appartient donc à chaque étudiant de veiller à s'informer du calendrier des examens, étant rappelé que l'absence à une épreuve empêche la validation de l'Unité d'Enseignement correspondante.

2. DEROULEMENT DES EPREUVES

Pour chaque épreuve, un procès-verbal est établi. Il mentionne tout incident survenu dans le cadre de l'épreuve. Il est joint aux copies et à la liste d'émargement.

1.1 **ACCES AUX SALLES D'EXAMEN**

1.1.1 **CONDITIONS D'ENTREE**

Les étudiants doivent être présents devant la salle d'examen **15 minutes** avant le début des épreuves écrites. Ce temps est nécessaire à la bonne organisation des formalités de contrôle d'identité et d'émargement et au bon déroulement de l'épreuve.

1.1.1.1 Contrôle d'identité

Les étudiants justifient de leur identité par la présentation de leur carte d'étudiant. En cas d'oubli, ils peuvent présenter leur carte nationale d'identité, passeport ou permis de conduire.

Les étudiants ne pouvant présenter aucun de ces documents ne sont pas autorisés à participer à l'épreuve. Les titres de transports, carte de bibliothèque et autres documents, même avec photo, ne sont pas admis comme justificatifs d'identité.

Selon les moyens techniques utilisés, et notamment en cas de lecture optique des cartes d'étudiant, le contrôle d'identité peut être organisé à l'entrée de la salle d'examen. Dans ce cas, il conditionne l'autorisation à entrer dans la salle.

Le contrôle d'identité peut également être assuré à l'intérieur de la salle, le cas échéant après le début de l'épreuve.

1.1.1.2 Tenue vestimentaire

Les tenues vestimentaires des étudiants doivent permettre de voir l'intégralité de leur visage. **Les étudiants qui se présenteraient avec des tenues ne permettant pas de contrôler leur identité et de vérifier qu'ils ne dissimulent pas d'écouteurs ne sont pas autorisés à participer à l'épreuve.**

1.1.1.3 Installation

Les étudiants prennent place dans la salle d'examen, le cas échéant à la place qui leur a été assignée. Les étudiants s'installent de manière à ne pas être au coude à coude et à permettre la circulation du personnel chargé de la surveillance.

Les surveillants ont toute autorité pour déterminer la place des étudiants, ils peuvent faire changer un étudiant de place s'ils le jugent utile.

Avant le début de l'épreuve, les sacs et effets personnels des étudiants sont déposés hors de leur portée, à l'endroit indiqué par les surveillants. Les étudiants ne conservent que le strict nécessaire pour composer.

Les étudiants remplissent immédiatement l'en-tête de leur copie afin de ne pas avoir à le faire à la fin de l'épreuve.

1.1.1.4 Emargement

Une fois leur identité contrôlée, les étudiants émargent au regard de leur nom.

Un étudiant ne figurant pas sur la liste d'emargement **peut**, sous réserve de vérification ultérieure, être autorisé à composer par l'enseignant responsable de salle. L'étudiant est alors ajouté à la liste d'emargement et mention en est portée au procès-verbal de l'épreuve. S'il s'avère par la suite que l'étudiant a composé à tort, sa copie ne sera pas prise en compte.

1.1.1.5 Retard

L'accès à la salle d'examen est interdit à tout candidat qui se présente après la distribution des sujets. Toutefois, dans la limite d'un retard n'excédant pas le tiers de la durée de l'épreuve et au maximum d'1 heure, l'étudiant retardataire peut être autorisé à composer par l'enseignant responsable de salle.

Aucun temps supplémentaire de composition n'est accordé au candidat arrivé en retard. La mention du retard et des circonstances de celui-ci est portée au procès-verbal de l'épreuve. Des justificatifs pourront être exigés.

1.1.2 CONDITIONS DE SORTIE

Les règles relatives aux conditions de sortie s'appliquent quelle que soit la durée de l'épreuve, et même si l'étudiant souhaite abandonner et rendre copie blanche.

1.1.1.1 Sortie temporaire

Une fois les sujets distribués, aucune sortie temporaire n'est autorisée avant la fin de la 2^{ème} heure.

En cas d'épreuve d'une durée inférieure ou égale à 2 heures, aucune sortie temporaire n'est autorisée.

Toutefois, en cas d'urgence médicale, l'étudiant est autorisé à sortir avant la fin de la 2^{ème} heure. Il est alors accompagné d'un surveillant.

Au-delà de la 2^{ème} heure, les étudiants ne peuvent être autorisés à quitter temporairement la salle que :

- 1 par 1 ;
- sans documents ni moyens de communication ;
- contre la remise de leur carte d'étudiant aux surveillants, carte qu'ils récupèrent à leur retour. Toute absence anormalement prolongée sera consignée au procès-verbal de l'épreuve.

1.1.1.2 Sortie définitive

Une fois les sujets distribués, aucune sortie définitive n'est autorisée avant la fin de la 1^{ère} heure.

En cas d'épreuve d'une durée inférieure ou égale à 1 heure, aucune sortie n'est autorisée.

Les étudiants ne peuvent quitter définitivement la salle qu'après la remise d'une copie à leur nom, même blanche. L'étudiant qui quitterait la salle d'examen sans remettre de copie serait considéré comme défaillant.

1.2 **CONSIGNES A RESPECTER PENDANT TOUTE LA DUREE DE L'EPREUVE**

A l'exception des documents expressément autorisés par le sujet, aucun matériel (note, livre, document, support électronique) ne sera détenu par l'étudiant pendant les épreuves.

Les sacs, documents, objets ou autres matériels sont déposés hors de portée avant le début de l'épreuve.

Lorsque des documents ou matériels sont autorisés par le sujet, ils sont à usage strictement individuels, et ne peuvent être échangés entre étudiants. Ils sont vierges de toute annotation, surlignage, post-it ou mémoire. Cela vaut en particulier pour les codes juridiques et les calculatrices programmables, qui doivent être vierges de toute annotation ou programmation particulière.

**L'usage de téléphones portables ou de tout autre moyen de communication, même à l'usage d'horloge, est strictement interdit.
Il appartient aux étudiants de se munir d'une montre, l'Université ne garantissant pas la présence d'horloges dans les salles d'examen.**

Même éteints, les téléphones portables sont déposés hors de portée avec les effets personnels des étudiants. A défaut, ils seront saisis par les surveillants.

Les étudiants composent seuls et personnellement.

Il est interdit aux étudiants de parler ou d'échanger quelque information que ce soit entre eux pendant l'épreuve. Toute question sera adressée aux surveillants.

Les étudiants utilisent exclusivement les copies et brouillons mis à leur disposition par l'Université.

En dehors de l'en-tête anonymable, la copie ne doit porter aucun signe distinctif susceptible d'identifier l'étudiant. A défaut, le jury pourra considérer qu'il y a rupture d'anonymat et annuler la copie.

1.3 **FIN DE L'EPREUVE ET REMISE DES COPIES**

Au signal de fin d'épreuve donné par l'enseignant responsable de salle, tous les étudiants cessent immédiatement de composer. Tout refus de cesser d'écrire sera porté au procès-verbal de l'épreuve.

Chaque étudiant remet une copie, même blanche, et anonymée.

L'étudiant qui a quitté la salle ne peut plus remettre de copie ou d'intercalaires oubliés.

1.4 CAS DES ETUDIANTS HANDICAPES

Afin de garantir l'égalité de leurs chances avec les autres étudiants, les candidats aux examens de l'enseignement supérieur présentant un handicap temporaire ou permanent peuvent bénéficier des aménagements rendus nécessaires par leur situation.

Il appartient aux étudiants souhaitant bénéficier d'un aménagement de saisir le service de médecine préventive (SUMPPS) et le service handicap.

En cas d'handicap permanent, cette démarche doit être effectuée avant le 15 novembre de chaque année universitaire faisant l'objet d'une inscription et être renouvelée chaque année.

En cas d'handicap temporaire, l'étudiant se manifeste dans les meilleurs délais.

1.5 LAÏCITE

Les étudiants ne sauraient invoquer des motifs religieux, philosophiques ou politiques pour refuser de se soumettre à certaines épreuves, contester le choix des sujets, demander de changer la date d'une épreuve, ni pour prétendre choisir un examinateur plutôt qu'un autre.

3. FRAUDE

Toute infraction aux règles énoncées ci-dessus sera considérée comme une tentative de fraude et pourra donner lieu à la saisine de la section disciplinaire.

En cas de flagrant délit :

- Les surveillants prennent toute mesure nécessaire pour faire cesser la fraude. Ils ont toute autorité pour saisir les documents ou matériels permettant d'établir la réalité des faits. Ils portent mention de l'incident au procès-verbal de l'épreuve et rédigent un rapport précis et détaillé qui est joint à celui-ci.
- L'étudiant continue de composer. Toutefois, en cas de substitution de personnes ou de troubles affectant le déroulement de l'épreuve, l'expulsion de la salle d'examen peut être prononcée.

Les sanctions encourues vont de l'avertissement à l'exclusion définitive de tout établissement public d'enseignement supérieur.

4. COMMUNICATION DES RESULTATS ET CONSULTATION DES COPIES

Les résultats sont communiqués par voie d'affichage et par Internet. Les résultats des examens de janvier sont communiqués à titre informatif, sous réserve des délibérations des jurys.

Il appartient aux étudiants qui souhaitent consulter leurs copies de s'informer auprès du service de scolarité compétent des modalités de consultation.

CHARTRE DU SAVOIR-VIVRE ENSEMBLE

Université Paris Ouest Nanterre la Défense

Séance du CA du 07 avril 2014

L'Université Paris Ouest Nanterre la Défense est un établissement public à caractère scientifique, culturel et professionnel (EPCSCP) régi par les articles L. 711-1 et suivants du Code de l'éducation. La communauté universitaire se compose d'étudiant-e-s et de personnels répartis sur les sites de Nanterre, Ville d'Avray, Saint-Cloud et la Défense. Le fonctionnement harmonieux de notre Université exige que chacun-e respecte les règles du savoir-vivre ensemble rappelées dans la présente charte.

Egalité et non-discrimination

Le fonctionnement de l'Université et la réussite de chacun-e s'enrichissent de la singularité des personnes qui composent notre communauté.

Toute discrimination, notamment sur le sexe, l'origine, l'âge, l'état de santé, l'apparence, le handicap, l'appartenance religieuse, la situation de famille, l'orientation sexuelle, les opinions politiques ou syndicales, est prohibée.

L'Université promeut l'égalité entre les femmes et les hommes et lutte contre les stéréotypes de genre.

Laïcité

Conformément au principe constitutionnel de laïcité, rappelé par l'article L. 141-6 du Code de l'éducation, l'Université Paris Ouest Nanterre la Défense est un établissement laïque et indépendant de toute emprise religieuse ou idéologique.

Le campus de l'Université et les activités qui y sont menées doivent respecter l'exigence de neutralité des services publics. Les agents de l'Université ne doivent porter aucun signe religieux ostentatoire.

Les cours, les examens et l'organisation des services respectent strictement le calendrier national et ses règles d'application fixés par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche.

Liberté d'expression et d'opinion

L'enseignement et la recherche visent au libre développement scientifique, créateur et critique, dans le respect de la liberté d'expression et d'opinion. L'exercice de la liberté d'expression doit être respectueuse d'autrui et être exempte de tout abus relevant de la diffamation et de l'injure (outrance, mépris, invective). Elle ne saurait porter atteinte aux différentes missions de l'Université.

La participation démocratique est essentielle à la vie de l'établissement. Des élections sont organisées pour les étudiant-e-s et les personnels, permettant la participation de tout-e-s aux choix et décisions de l'Université.

Respect des personnes et de l'environnement

Chacun-e doit travailler dans un esprit de respect mutuel excluant toute forme de harcèlement moral ou sexuel, de menaces, de violences physiques ou verbales, et toute autre forme de domination ou d'exclusion.

Chacun-e doit respecter l'environnement de travail sur l'ensemble des sites de l'Université. Le respect des règles d'hygiène et de sécurité et la recherche d'un développement durable sur le campus garantissent un environnement respectueux du bien-être de chacun-e.

Les tags, graffitis, affichages sauvages et jets de détritux constituent une dégradation volontaire de l'environnement de travail et sont prohibés. Les détritux doivent être déposés dans les endroits idoines.

L'ensemble de la communauté universitaire se mobilise afin de garantir le respect des principes édictés dans la présente Charte. Les contrevenant-e-s aux règles énoncées dans la

présente charte s'exposent à des sanctions disciplinaires, conformément aux dispositions légales et réglementaires en vigueur.

En cas de difficulté concernant l'application des règles du savoir-vivre ensemble, des instances et services de l'Université sont à votre disposition (le comité d'hygiène, sécurité et condition de travail, la direction des ressources humaines, le service de médecine préventive, le service d'action sociale, les organisations syndicales, les instances paritaires comme les instances élues de l'Université).

Vous pouvez également envoyer un courriel à l'adresse vivre-ensemble@u-paris10.fr.

LE PLAGIAT / PLAGIARISM

1. QU'EST-CE QUE LE PLAGIAT ?

a. Le **plagiat** est l'action d'un plagiaire, de celui qui s'approprie des portions de livres. *Le plagiat est incontestablement un des délits les plus graves qui puissent se commettre dans la république des lettres, et il y faudrait un tribunal souverain pour le juger. [Bonnet, Lett. div. Oeuv. t. XII, p. 206, dans POUGENS]*

b. Le **plagiat** est un passage pillé d'un ouvrage.

c. Le **plagiaire** est celui qui prend, dans un ouvrage qu'il ne cite pas, des pensées, des expressions remarquables, ou même des morceaux entiers.

[définitions du Littré]

À l'Université, le plagiat consiste à recopier des idées ou des passages entiers relevés dans des ouvrages ou sur Internet et à les présenter comme ses propres idées. Il s'agit donc de voler les idées et/ou les mots de quelqu'un d'autre et de se les approprier. Le plagiat est donc une forme de triche.

2. COMMENT RECONNAÎTRE LE PLAGIAT ?

Il est parfois difficile de savoir si l'on est coupable de plagiat ou non lorsque l'on s'inspire de documents pour un travail à la maison. Quelle différence entre « s'inspirer de documents » et « plagier des documents » ?

Exemples d'utilisations acceptables ou non d'un document

(voir <http://www.uottawa.ca/plagiat.pdf>)

Voici un texte dont on souhaite s'inspirer pour un devoir, par exemple :

« Bien qu'elles représentent partout plus de la moitié de la population, les femmes comptent rarement plus qu'une poignée de représentantes dans la classe dirigeante politique. Il y a peu d'aspects de la vie en société où la domination des hommes se fait davantage sentir que dans le domaine électoral. Depuis quelques décennies, les femmes sont de plus en plus nombreuses à embrasser des professions traditionnellement réservées aux hommes ; pourtant, l'accession à une charge législative demeure un objectif inaccessible pour la très grande majorité des Canadiennes. »

Brodie, Janine & Célia Chandler, « Les femmes et le processus électoral au Canada » in K. Megyery, *Les Femmes et la politique canadienne*, Toronto, Dundurn Press, 1991, 3-4.

Voici différentes utilisations de ce texte :

1. Même si les femmes représentent partout plus de la moitié de la population, elles comptent rarement plus qu'une poignée de représentantes dans la classe dirigeante politique. Il y a peu d'aspects de la vie en société où la domination des hommes se fait davantage sentir que dans le domaine électoral. Depuis quelques décennies, les femmes sont de plus en plus nombreuses à embrasser des professions traditionnellement réservées

aux hommes; pourtant, l'accession à une charge législative demeure un objectif inaccessible pour la très grande majorité des Canadiennes.

PLAGIAT : l'extrait a été recopié sans guillemets et sans aucune mention de la source.

2. Même si les femmes constituent plus de 50 % de la population, il est rare qu'elles possèdent des postes élevés dans le domaine de la politique. En fait, la domination des hommes peut être plus facilement perçue dans le domaine électoral. Cependant, même si, depuis quelques dizaines d'années, les femmes occupent de plus en plus de postes qui étaient dominés par les hommes, il demeure qu'il est très difficile pour les femmes canadiennes d'accéder à des postes législatifs.

PLAGIAT : on a remplacé les mots d'origine par des synonymes, mais ce n'est pas une réelle reformulation ; c'est de la paraphrase. De plus, la source n'est pas mentionnée et il n'y a pas de guillemets.

3. Même si les femmes représentent plus de 50 % de la population, elles **comptent rarement plus qu'une poignée de représentantes dans la classe dirigeante politique. En fait, c'est dans le domaine électoral que la domination des hommes se fait davantage sentir.** Cependant, même si depuis quelques dizaines d'années, les femmes occupent de plus en plus de postes traditionnellement réservés aux hommes, **l'accession à une charge législative demeure un objectif inaccessible** pour la plupart des Canadiennes (Brodie, 1991 : 3).

PLAGIAT : même si la source est mentionnée, les mots en caractères gras sont empruntés au texte d'origine, sans guillemets.

4. Selon Brodie, « [B]ien qu'elles représentent partout plus de la moitié de la population, les femmes comptent rarement plus qu'une poignée de représentantes dans la classe dirigeante politique. Il y a peu d'aspects de la vie en société où la domination des hommes se fait davantage sentir que dans le domaine électoral ». (1991 : 3)

ACCEPTABLE : la source est mentionnée et le texte emprunté est placé entre guillemets.

5. Comme le rappelle Brodie (1991 : 3), de plus en plus de femmes occupent des postes dominés par les hommes et « l'accession à une charge législative demeure un objectif inaccessible pour la très grande majorité des Canadiennes ».

ACCEPTABLE : la source est mentionnée, les passages empruntés au texte d'origine sont placés entre guillemets et les idées essentielles sont reformulées et synthétisées.

6. Selon Brodie (1991), même si les femmes accèdent de plus en plus à des postes jadis dominés par les hommes, elles demeurent très sous-représentées dans le domaine de la politique.

ACCEPTABLE : les idées du texte d'origine sont résumées et reformulées ; la source est mentionnée.

3. COMMENT EVITER LE PLAGIAT ?

Si vous souhaitez utiliser un document que vous avez trouvé dans un ouvrage publié ou sur Internet, il faut :

- placer le passage emprunté entre guillemets
 - **et** donner la référence complète de la source (auteur, titre de l'ouvrage ou de l'article, date, pages...)
- OU
- reformuler entièrement le passage, sans paraphraser (pas de guillemets)
 - **et** donner la référence complète de la source

Si vous souhaitez utiliser des sources trouvées sur Internet, pensez à :

1. vérifier la pertinence et le sérieux du site sur lequel se trouve l'information qui vous intéresse
2. citer la source (auteur, site) et utiliser des guillemets si vous empruntez un passage tel quel

Notez que recopier un article de Wikipédia relève du plagiat.
Toute forme de copier-coller à partir de documents trouvés sur Internet relève du plagiat.
N'oubliez pas qu'il est très facile à vos enseignants de repérer les cas de plagiat grâce aux moteurs de recherche sur Internet et grâce à des logiciels anti-plagiat.

4. QUE RISQUE-T-ON EN CAS DE PLAGIAT AVERE À L'UNIVERSITÉ PARIS OUEST ?

Le plagiat est **un délit** qui peut être poursuivi par les tribunaux. Dans certains cas, l'Université peut décider de porter plainte contre des étudiants fraudeurs.

Un cas de plagiat avéré peut aussi être porté à l'attention de la **commission disciplinaire** de l'Université Paris Ouest, qui décidera des sanctions à appliquer (avertissement, nullité de l'épreuve incriminée ou de l'ensemble de la session d'examen, exclusion de l'établissement...).

Si vous effectuez un séjour à l'étranger, sachez que les universités étrangères appliquent des sanctions similaires – voire souvent plus sévères encore dans les pays anglo-saxons – et que vous pouvez être renvoyé en France s'il est démontré que vous avez plagié.

DÉLIVRANCE DU DIPLÔME

TRES IMPORTANT :

Votre diplôme ne vous est délivré que si vous en faites la demande expresse. Des formulaires de demande sont à votre disposition au Service des diplômes Bâtiment A - 2ème étage

Horaires d'accueil : du lundi au vendredi de 9 h 30 à 11 h 30 et de 13 h 30 à 16 h 30, (fermé le mardi après-midi et tous les après-midi du 1er février au 31 mai)

Lettres - Langues - Sciences Humaines et Sociales

- bureau A 208 : tél. 01 40 97 74 08
- bureau A 209 : tél. 01 40 97 74 09
- bureau A 210 : tél. 01 40 97 56 82

Vous devez retourner ces formulaires au bureau correspondant en ajoutant impérativement :

- une enveloppe format 23 x 32 portant vos noms et adresse, affranchie au tarif recommandé avec accusé de réception.
- tous documents justifiant de l'accès à ce diplôme (décisions de validations d'acquis ou de dispenses, diplômes obtenus hors Paris Ouest Nanterre La Defense, etc..)

ATTENTION AUX DELAIS :

Le diplôme définitif est signé par le Recteur. Comptez trois mois à partir du dépôt de votre demande pour le recevoir. La délivrance d'un diplôme suppose au préalable que vous ayez demandé la délivrance des diplômes de niveaux inférieurs obtenus à Paris Ouest Nanterre La Défense, sinon vous devez la faire en même temps, avec un dossier distinct pour chaque demande de diplôme.

CALENDRIER 2014 - 2015

du 8 septembre 2013 au 28 juin 2014

PREMIER SEMESTRE

Semaine d'accueil Lundi 8 septembre 2014

Début des cours Lundi 15 septembre 2014

Vacances de la Toussaint Du Samedi 25 octobre 2014 après les cours au lundi 3 novembre 2014 au matin

Fin des cours Samedi 13 décembre 2014

Vacances de Noël Du samedi 20 décembre 2014 au lundi 5 janvier 2015

Révisions

Du lundi 15 décembre 2014 au samedi 20 décembre 2014

DEUXIÈME SEMESTRE

Début des cours Lundi 19 janvier 2015

Vacances d'hiver Du samedi 21 février 2015 après les cours au lundi 2 mars 2015 au matin
(dates exactes à confirmer)

Fin des cours Samedi 18 avril 2015

Vacances de printemps Du samedi 25 avril 2015 au lundi 4 mai 2015

Révisions

Première session

Du lundi 20 avril 2015 au samedi 25 avril 2015

Deuxième session

Du lundi 1 juin 2015 au samedi 13 juin 2015

Examens

Premier semestre

Du lundi 5 janvier 2015 au samedi 17 janvier 2015

Deuxième semestre

Du lundi 4 mai 2015 au mardi 19 mai 2015

Deuxième session

Du lundi 15 juin 2015 au samedi 27 juin 2015