

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 5747**

Intitulé

Manager d'affaires internationales

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Centre d'études supérieures du commerce international (CESCI)	Directeur du CESCI

Niveau et/ou domaine d'activité

I (Nomenclature de 1969)

7 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

312p Gestion des échanges commerciaux

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le Manager d'affaires internationales a pour mission de concevoir, et piloter animer et superviser la stratégie de développement de l'entreprise sur les marchés étrangers. Il a en charge le développement du chiffre d'affaires à l'étranger et de la marge à dégager sur l'activité internationale.

Son activité s'organise autour de 4 grands blocs d'activité :

Activité 1 : élaboration de la stratégie internationale

- identification des risques et des opportunités commerciales internationales
- analyse de la sélection des marchés-cibles potentiels
- élaboration et préconisation d'une stratégie de développement international

Activité 2 : conduite du développement international

- élaboration du plan d'action commercial par pays / par marché
- pilotage des opérations internationales par la force de vente directe ou indirecte (réseau de partenaires étrangers)
- encadrement de la recherche des appels d'offres internationaux
- négociation des contrats internationaux
- contrôle et évaluation des actions commerciales internationales

Activité 3 : management d'une équipe et d'un réseau multiculturel

- management d'une équipe commerciale internationale
- encadrement et animation d'un réseau international
- contrôle de la coordination entre les services opérationnels et fonctionnels
- mesure des résultats des collaborateurs

Activité 4 : mesure de la performance des affaires internationales

- élaboration et suivi du budget du département affaires internationales
- analyse des risques et sélection des couvertures avec les directions concernées
- évaluation des besoins de financements internationaux avec la direction financière
- analyse de la rentabilité des activités internationales
- supervision de la gestion des litiges avec la direction juridique

Le titulaire de la certification est capable de :

1) Elaboration de la stratégie internationale de l'entreprise le titulaire de la certification est capable de :

- organiser une veille internationale et une veille sur l'évolution de l'environnement international
- faire collecter l'information à l'étranger
- sélectionner les manifestations internationales en fonction des marchés cibles potentiels
- définir les objectifs du champ de l'étude marché
- analyser et interpréter les résultats d'une étude de marché
- diagnostiquer les forces et faiblesses internes et externes de l'entreprise face à chaque marché étranger
- hiérarchiser des choix stratégiques en fonction des risques/pays et préconiser ces choix à la Direction générale
- sélectionner des réseaux commerciaux internationaux et élaborer les contrats types liés

2) Conduite du développement international de l'entreprise le titulaire de la certification est capable de :

- élaborer des prévisions commerciales
- définir les objectifs commerciaux et la politique de prix
- sélectionner les actions commerciales à mettre en oeuvre
- calculer le budget des actions commerciales et de la politique de promotion et de communication
- planifier les actions commerciales internationales

- définir et négocier les modalités des contrats
- encadrer l'exploitation des outils de veille et d'intelligence économiques
- superviser les stratégies de négociation

3) Mise en œuvre d'une équipe et d'un réseau interculturel le titulaire de la certification est capable de :

- motiver les réseaux commerciaux (agents, distributeurs, franchisés, filiales...)
- adapter les négociations au management interculturel
- créer ou choisir les outils de mesure de la performance

4) Mesure de la performance des affaires internationales, le titulaire de la certification est capable de :

- évaluer tous les risques liés à l'activité internationale

Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

Les postes de Managers d'affaires internationales se retrouvent tant dans les grandes entreprises et multinationales que dans les PME-PMI à vocation internationale, et dans tous secteurs d'activité (Biens d'équipement industriels, biens d'équipement des ménages, biens de consommations, services).

Dans les grandes entreprises :

- Directeur des affaires internationales
- Directeur développement international
- Chef de produit international
- Responsable de zone export
- Ingénieur d'affaires internationales
- Chargé de grands comptes internationaux (International account manager)

Les fonctions indiquées ci-dessus sont ouvertes aux titulaires de la certification après plusieurs années d'expérience dans des postes opérationnels de type :

- Chef de produit international
- Responsable de Zone
- Ingénieur d'affaires internationales ou chef de projets internationaux
- Chargé de grands comptes internationaux ou International account manager
- Responsable d'études internationales
- Attaché de direction internationale

Dans les ETI et PME-PMI :

- Responsable export - Responsable de zone - Ingénieur commercial export
- Responsable administration des ventes export
- Responsable de marché
- Consultant en développement international
- Responsable d'études internationales

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1707 : Stratégie commerciale

D1406 : Management en force de vente

M1705 : Marketing

M1701 : Administration des ventes

M1302 : Direction de petite ou moyenne entreprise

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composants de la certification :

Les composants de la certification permettent d'évaluer les quatre blocs d'activité:

- Elaboration de la stratégie internationale de l'entreprise
- Conduite du développement international de l'entreprise
- Management d'une équipe et d'un réseau multiculturel
- Mesure de la performance des affaires internationales

Elles s'articulent suivant un dispositif complet regroupant

1. Des compétences validées sur la base de travaux réalisés en Centre

1.1- Evaluations écrites

Elles sont mises en œuvre tout au long de la formation ainsi qu'en examen final et comprennent :

* Des cas pratiques

* Des dossiers professionnels

* Des cas de synthèse

1.2- Travaux de groupe

* Réalisation d'une étude de marché internationale

1.3- Evaluations orales

Elles ont lieu sous forme d'exposés et de soutenances de travaux et simulations de négociation.

2. Des compétences validées sur la base de travaux réalisés en Entreprise. Ils sont effectués dans le cadre de missions en entreprise et donnent lieu à :

- * Une évaluation par le tuteur de l'entreprise
- * Un rapport de missions noté
- * Une soutenance orale face à un jury professionnel

L'obtention de la certification niveau I « Manager d'Affaires Internationales » nécessite la validation de l'ensemble des blocs décrits ci dessous.

Tout candidat obtenant une validation partielle sera amené à repasser les épreuves du ou des blocs non acquis.

Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 5747 - Conduire une étude de marché à l'international	<p>Descriptif : Organiser une veille internationale - Faire collecter l'information à l'étranger (réseau, clientèle, partenaires) - Analyser l'évolution de l'offre et de la demande pour identifier des marchés cibles - Sélectionner les manifestations internationales en fonction des marchés cibles - Définir des objectifs - Analyser et interpréter les résultats</p> <p>Modalité d'évaluation : Elaboration d'une étude de marché en situation professionnelle - Présentation orale et écrite de l'étude + Soutenance face à un jury de professionnels</p> <p>Modalité de certification : Remise d'une attestation en lien avec la certification - Activité I du référentiel « Elaboration d'une stratégie internationale »</p>
Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 5747 - Réaliser le diagnostic export et mettre en œuvre un projet à l'international	<p>Descriptif : Diagnostiquer les forces et les faiblesses internes et externes de l'entreprise face à des marchés étrangers - Hiérarchiser des choix stratégiques en fonction des risques/pays et préconiser ces choix à la direction générale - Sélectionner des réseaux commerciaux et élaborer les contrats types liés</p> <p>Modalité d'évaluation : Diagnostic export sur une situation réelle d'entreprise - Présentation orale et écrite du diagnostic + soutenance face à un jury de professionnels</p> <p>Modalité de certification : Remise d'une attestation en lien avec la certification - Activité I du référentiel « Elaboration d'une stratégie internationale »</p>
Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 5747 - Elaborer une stratégie commerciale internationale et piloter des opérations internationales	<p>Descriptif : Elaborer des prévisions commerciales - Définir des objectifs - Sélectionner des actions commerciales - Etablir un budget - Planifier des actions commerciale internationales - Rechercher et sélectionner des partenaires potentiels à l'étranger -- Encadrer l'exploitation des outils de veille et d'intelligence économique</p> <p>Modalité d'évaluation : Etude de cas écrite sur une situation de développement international et simulation de négociation avec un jury professionnel</p> <p>Modalité de certification : Remise d'une attestation en lien avec la certification - Activité II du référentiel « Conduite du développement international de l'entreprise »</p>
Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 5747 - Identifier, sélectionner et superviser des appels d'offre et contrats internationaux	<p>Descriptif : Encadrer la recherche d'appels d'offres par la mise en place d'outils de veille et d'intelligence économique - Définir et négocier les modalités d'un contrat (agents, distributeurs, franchisés, licenciés, JV...) - Organiser l'implantation à l'étranger et contrôler les coûts - Négocier les contrats internationaux - Superviser les stratégies de négociation</p> <p>Modalité d'évaluation : Etude de cas « traitement d'un appel d'offres international » et analyse d'un contrat (agent, distributeur, franchise, licencié...)</p> <p>Modalité de certification : Remise d'une attestation en lien avec la certification - Activité II du référentiel « Conduite du développement international de l'entreprise »</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°5 de la fiche n° 5747 - Mettre en place une stratégie digitale internationale	<p>Descriptif : Produire un site performant - Maîtriser les outils numériques d'animation - Communiquer efficacement auprès de ses cibles - Maîtriser les nouvelles technologies - Animer les réseaux sociaux en lien avec l'activité de la structure - Assurer un reporting sur l'actualité des réseaux sociaux.</p> <p>Modalités d'évaluation : Etude de cas web marketing - Mise en situation professionnelle ou analyse du dossier - Présentation orale et écrite de l'étude + soutenance face à un jury de professionnels.</p> <p>Modalité de certification : Remise d'une attestation en lien avec la certification - Activité II du référentiel « Conduite du développement international de l'entreprise »</p>
Bloc de compétence n°6 de la fiche n° 5747 - Encadrer une équipe commerciale et gérer un réseau de distribution international	<p>Descriptif : Participer au recrutement de l'équipe commerciale internationale - Animer et motiver les équipes - Contrôler l'activité et les performances - Décider des mesures correctives - Superviser l'ensemble des activités - Motiver les réseaux commerciaux (agents, distributeurs, franchisés, filiales) - Faire adhérer ses partenaires à la notion de résultats (objectifs de prospection de nouveaux clients, de chiffres d'affaires, de marges...) Adapter les négociations au management interculturel - Négocier et contrôler la rétribution des partenaires locaux.</p> <p>Modalité d'évaluation : A l'oral : Jeux de rôles « mise en place d'un dispositif d'une équipe internationale et mesure de la performance des équipes et des réseaux commerciaux - A l'écrit : étude de cas « Management interculturel »</p> <p>Modalité de certification : Remise d'une attestation en lien avec la certification - Activité III du référentiel « Management d'une équipe & d'un réseau multiculturel »</p>
Bloc de compétence n°7 de la fiche n° 5747 - Manager des équipes interculturelles	<p>Descriptif : Prévenir les litiges - Décoder les pratiques culturelles différentes - comprendre la problématiques d'équipes interculturelles - Mettre en œuvre un plan d'amélioration - Créer ou choisir les outils de mesure de la performance : tableaux de bord - Veiller à la tenue des process qualité - Communiquer en interne sur les résultats - Mettre en œuvre un plan d'amélioration continue</p> <p>Modalité d'évaluation : Etude de cas et présentation orale des préconisations face à un jury de professionnels</p> <p>Modalité de certification : Remise d'une attestation en lien avec la certification - Activité III du référentiel « Management d'une équipe & d'un réseau multiculturel »</p>
Bloc de compétence n°8 de la fiche n° 5747 - Elaborer un budget à l'international	<p>Descriptif : Utiliser les outils de la gestion budgétaire - Evaluer les risques liés à l'activité internationale (risque commercial, risque politique, risque financier, logistiques, douaniers, risques juridiques, litiges, de négociation, propriété intellectuelle...etc.</p> <p>Modalité d'évaluation : Dossier professionnel écrit - Analyse des risques liées à une opération commerciale internationale sur un coupe pays/produit/service</p> <p>Modalité de certification : Remise d'une attestation en lien avec la certification - Activité IV du référentiel « Mesure de la performance des affaires internationales »</p>
Bloc de compétence n°9 de la fiche n° 5747 - Suivre les performances commerciales	<p>Descriptif : Concevoir les indicateurs d'efficacité pour piloter l'action internationale - Analyser les causes de litiges afin de prendre les mesures correctives lors de la rédaction et de la négociation des offres et contrats</p> <p>Modalité d'évaluation : Dossier professionnel et présentation orale</p> <p>Modalité de certification : Remise d'une attestation en lien avec la certification - Activité IV du référentiel « Mesure de la performance des affaires internationales »</p>

Validité des composantes acquises : 5 an(s)

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Il comprend : - 4 personnalités externes au CESCO, professionnels du management des affaires internationales - Le directeur pédagogique du CESCO et le cas échéant, le tuteur de stage de l'entreprise / responsable de l'entreprise employeur du candidat.
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	Idem
En contrat de professionnalisation	X	Idem

Par candidature individuelle	X	Idem
Par expérience dispositif VAE prévu en 2008	X	Idem

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

Base légale

Référence du décret général :

Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 6 février 2008 publié au Journal Officiel du 21 février 2008 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour deux ans, avec effet au 21 février 2008 jusqu'au 21 février 2010.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Arrêté du 17 juillet 2015 publié au Journal Officiel du 25 juillet 2015 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau I, sous l'intitulé "Manager d'affaires internationales" avec effet au 10 avril 2015, jusqu'au 25 juillet 2020.

Arrêté du 30 mars 2010 publié au Journal Officiel du 10 avril 2010 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau I, sous l'intitulé "Manager d'affaires internationales" avec effet au 10 avril 2010, jusqu'au 10 avril 2015. Code NSF 312.

Décret n° 2004-171 du 19 février 2004 modifiant le décret n° 2002-616 du 26 avril 2002 relatif au répertoire national des certifications professionnelles (publié au Journal Officiel du 22 février 2004). La validité du titre est prorogée jusqu'au 31 décembre 2005.

Arrêté du 3 octobre 2002 publié au Journal Officiel du 12 octobre 2002 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique. Observations : L'homologation est prolongée jusqu'au 31 décembre 2003.

Arrêté du 10 novembre 1998 publié au Journal Officiel du 20 novembre 1998 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique. Observations : L'homologation prend effet à compter de 1988. Intitulé : Management des Affaires Internationales

Pour plus d'informations

Statistiques :

10 bénéficiaires par an

Autres sources d'information :

<http://www.cesci.asso.fr>

<http://www.cesci.fr>

Lieu(x) de certification :

: Île-de-France - Paris (75) [CESCI Paris]

CESCI

104 bd Arago

75014 Paris

Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

CESCI - 104 boulevard Arago - 75014 Paris

EFHT - 104, boulevard Arago - 74014 Paris

ADEFI / ISCT - 75 av Grande Bretagne - 31300 Toulouse

ESCG - 12, rue de Madrid - 75008 Paris

Historique de la certification :

Le titre a été homologué pour la première fois en 1998 sous le libellé "Management des Affaires Internationales"