

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 1309**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible

Management des affaires internationales

Nouvel intitulé : Manager des achats internationaux

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

La personne chargée du management des affaires internationales encadre en général une équipe de collaborateurs et/ou anime des réseaux internationaux. Il est amené à exercer différentes activités en fonction de sa spécialisation :

1. Spécialisation Marketing et commercialisation internationale :

- identifier des opportunités internationales
- définir une stratégie de développement international
- planifier des opérations internationales
- conduire des actions commerciales et développer des parts de marché à l'étranger
- gérer les opérations internationales

2. Spécialisation Achats internationaux :

- identifier des opportunités d'approvisionnement internationales
- définir une stratégie d'achat internationale
- planifier des opérations d'achat internationales
- conduire des processus d'achats
- organiser et gérer des achats internationaux

Capacités attestées :

1. Spécialisation marketing et commercialisation internationale

- connaissance et maîtrise des techniques des opérations de marketing international (conduite et préparation d'étude de marché, principes de stratégie et développement international, etc.)
- connaissance des politiques commerciales via un réseau et techniques de mise en oeuvre sur le terrain (organisation de plan d'actions, animation à l'étranger, techniques de prévision et de négociation...)
- maîtrise des techniques de développement des parts de marché à l'étranger en vente directe (prospection et négociation commerciale)

2. Spécialisation Achats internationaux

- capacité à conduire des études d'identification de sources d'approvisionnement international
- connaissance et maîtrise des techniques de définition d'une politique fournisseurs et des objectifs internationaux : achat, sous-traitance, délocalisation...
- maîtrise des techniques d'analyse des besoins, d'élaboration d'un cahier des charges et d'un appel d'offre international
- connaissance et maîtrise des techniques de négociation d'achats
- connaissance et maîtrise des outils de gestion des achats et des approvisionnements

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

Les fonctions que les titulaires de ce titre peuvent exercer se situent le plus souvent dans de grandes entreprises industrielles ou commerciales ou dans des PME-PMI d'une certaine importance. Tous les secteurs d'activité sont concernés, notamment ceux qui échangent des biens industriels ou de consommation. Les services et le tourisme sont moins concernés, sauf par le biais de développement d'implantations ou de réseaux internationaux.

Types d'emplois accessibles :

Les postes concernés sont, dans la plupart des cas, rattachés à la Direction générale en PME-PMI ou à la Direction internationale dans les grands groupes. Fonctionnellement, les postes sont de type Direction opérationnelle, Chef de département ou Chef de service.

- Responsable des Affaires Internationales ou Directeur Export
- Directeur du marketing international
- Responsable des achats internationaux

- Directeur de filiale à l'étranger
- Chef de zone export

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1101 : Achats

M1707 : Stratégie commerciale

D1406 : Management en force de vente

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Chaque spécialisation comporte quatre composantes en vue de la certification : 1 - Composante générale :

- des études de cas d'entreprise concernant les problématiques du développement international des entreprises, la diversification des sources d'approvisionnement et du « sourcing » international, la commercialisation internationale, le marketing achat des entreprises, les techniques du commerce international, l'organisation du travail et la gestion de projets, les outils de gestion des achats, les spécificités du management interculturel
- production de dossiers, jeux de rôle et simulation concernant : les principales zones géo-économiques internationales et les risques-pays, la gestion budgétaire, le management des hommes et travail en équipe, l'accompagnement en clientèle et intervention lors de négociations de contrats difficiles

2 - Composante d'application en entreprise : rédaction d'un rapport sur la mission réalisée et soutenance orale concernant : les études de marché, les actions commerciales et développement des parts de marché à l'étranger, les opérations d'achat international, l'administration et gestion des exportations ou des importations

3 - Composante de synthèse :

- rapport de mission en entreprise : ce rapport devra concerner des éléments liés aux stratégies internationales (vente ou achat), à la commercialisation ou l'achat sur les marchés étrangers, aux techniques du commerce international, à la gestion des achats internationaux

4 - Composante de langues étrangères

- anglais (TOEIC)
- allemand et espagnol (une épreuve écrite et une épreuve orale)

Validité des composantes acquises : non prévue

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	12 membres dont 50% extérieurs à l'organisme (50% employeurs et 50% employés)
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	12 membres dont 50% extérieurs à l'organisme (50% employeurs et 50% employés)
En contrat de professionnalisation	X	
Par candidature individuelle	X	12 membres dont 50% extérieurs à l'organisme (50% employeurs et 50% employés)
Par expérience dispositif VAE prévu en 2004	X	12 membres dont 50% extérieurs à l'organisme (50% employeurs et 50% employés)

	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 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.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :**Références autres :**

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.

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.

Pour plus d'informations**Statistiques :**

30 bénéficiaires du titre par an.

Autres sources d'information :

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

Lieu(x) de certification :

CENTRE D'ETUDES SUPERIEURES DU COMMERCE INTERNATIONAL (CESCI) 11, rue Pradier
75019 PARIS

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

Certification suivante : Manager des achats internationaux