

REFERENTIELS INGENIEUR D’AFFAIRES INTERNATIONAL (MS)

Article L6113-1 [En savoir plus sur cet article...](#) Créé par [LOI n°2018-771 du 5 septembre 2018 - art. 31 \(V\)](#)

« Les certifications professionnelles enregistrées au répertoire national des certifications professionnelles permettent une validation des compétences et des connaissances acquises nécessaires à l'exercice d'activités professionnelles. Elles sont définies notamment par un **référentiel d'activités** qui décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés, un **référentiel de compétences** qui identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui en découlent et un **référentiel d'évaluation** qui définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis. »

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION ¹ <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION ²	CRITÈRES D'ÉVALUATION
BC01 (Activité 1) Identifier les potentiels de développement business du secteur et construire le plan d'action stratégique en France et à l'international • réalisation d'une étude de marché	C.1.1. Analyser les marchés et identifier les potentiels économiques en fonction des environnements internationaux politiques, légaux, financiers, commerciaux pour détecter les opportunités de développement C.1.2. Elaborer les différentes étapes d'un plan stratégique et sa mise en œuvre opérationnelle pour développer marchés et partenariats en France et à l'International C.1.3. Détecter les opportunités commerciales en mettant en place une stratégie de prospection, en France et à l'International pour remporter de nouveaux marchés	Analyse du marché et étude des opportunités et des risques <u>Modalité :</u> L'épreuve de bloc est réalisée individuellement et la production attendue du candidat prend la forme d'un dossier contenant une analyse du marché et une étude des opportunités et des risques. Pour l'épreuve de bloc le candidat travaille sur une étude de cas dans le cadre de laquelle il réalise : - une analyse d'un marché afin d'identifier le potentiel commercial	<u>Critères de la Modalité :</u> L'analyse de marché doit contenir a minima : - Identification précise du périmètre ciblé - Analyse pertinente des potentialités du marché

¹ Le candidat en situation de handicap peut demander une adaptation des modalités d'évaluation en contactant le Référent Handicap de l'IMT. <https://www.imt-bs.eu/wp-content/uploads/2020/12/GUIDE-HANDICAP-IMT-BS-MAJ-26-11-2020-1.pdf>

² Le Référent Handicap est systématiquement présenté à l'ensemble des candidats dès le début de la certification afin de les informer sur leur droit à l'adaptation des modalités d'évaluation à un éventuel handicap.

<ul style="list-style-type: none"> • élaboration d'un plan stratégique • élaboration d'une stratégie de prospection • identification des risques 	<p>C.1.4. Identifier et formaliser les risques et opportunités éventuels (prioritairement l'impact de la transformation digitale sur le secteur et ses potentiels conséquences sur la concurrence, la réglementation...) en faisant appel aux experts du domaine afin de fiabiliser la proposition de développement</p>	<p>- une étude des opportunités/risques liés aux évolutions du secteur et aux entreprises clientes</p>	<p>(existence d'opportunités avérées et rentables)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identification des principaux concurrents de l'entreprise - Estimation de l'attractivité : points différenciant, points innovant, ... <p>L'étude des risques et des opportunités doit contenir a minima :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Une étude de la transformation digitale du secteur et des entreprises cibles - Une étude de la concurrence - Une étude de la réglementation - ...
<p>BC02 (Activité 2) Déployer et piloter l'offre commerciale appropriée sur un marché français ou international</p> <ul style="list-style-type: none"> • conception d'une offre commerciale innovante (en français et en anglais) • construction d'un business plan 	<p>C.2.1. Concevoir une offre commerciale à la fois appropriée et innovante en lien avec les évolutions du marché du client afin de développer le chiffre d'affaires</p> <p>C.2.2. Valider la pertinence de l'offre par des démarches de co-construction itératives avec le client afin de répondre au mieux à ses attentes</p> <p>C.2.3. Construire le business plan associé à l'offre, dans le respect de la stratégie marketing de l'entreprise afin d'atteindre les objectifs financiers fixés</p> <p>C.2.4. Proposer la feuille de route en répondant à la fois aux moyens financiers du client et aux enjeux de rentabilité de la structure afin de dégager de la marge</p>	<p>Réalisation d'une offre commerciale et d'une négociation</p> <p>L'épreuve de bloc est réalisée individuellement et la production attendue du candidat prend la forme de la rédaction d'une offre commerciale, de la construction d'un business plan et la réalisation d'une négociation.</p> <p><u>Modalité 1 :</u> Le candidat construit une offre commerciale portant sur un produit/service donné qui prend la forme :</p> <ul style="list-style-type: none"> - d'une proposition commerciale rédigée (en français et en anglais) et chiffrée. - d'un Business plan 	<p><u>Critères de la Modalité 1 :</u> L'offre commerciale devra être rédigée en anglais et en français et contenir a minima les éléments suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les éléments clés de la valeur ajoutée de la proposition • présentation du business plan (le business plan est chiffré et respecte les objectifs fixés par l'entreprise, les marges et seuils de rentabilités de l'entreprise) • La proposition financière.

<ul style="list-style-type: none"> • négociation du contrat avec le client (en français et en anglais) 	<p>C.2.5. Négocier et convaincre le client pour contractualiser sur le marché français et international afin de fiabiliser la relation commerciale</p>	<p><u>Modalité 2 :</u> Le candidat réalise une négociation en anglais portant sur une offre commerciale (Modalité 1) avec un client. Cette négociation prend la forme d'une simulation orale (jeu de rôle).</p>	<p><u>Critères de la Modalité 2 :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • présentation de l'offre commerciale (l'ensemble des éléments de la proposition sont présentés en anglais) • réponse aux questions et objections du client en anglais (le client a obtenu une réponse pertinente à chacune de ses questions – la réponse est argumentée et chiffrée) • Ajustement de l'offre aux attentes du client dans une logique gagnant gagnant (respect des critères de rentabilité, de marge de la structure et de satisfaction du client)
<p>BC03 (Activité 3) Réaliser et mettre en œuvre le projet commercial proposé et assurer le suivi</p> <ul style="list-style-type: none"> • constitution de l'équipe projet • élaboration des outils nécessaires à la mise en place du projet 	<p>C.3.1. Identifier les acteurs et les moyens nécessaires à la mise en œuvre du projet d'offre commerciale proposé afin de mobiliser les compétences expertes</p> <p>C.3.2. Concevoir et communiquer les étapes de mise en œuvre du projet aux équipes concernées afin de mobiliser les acteurs dans un objectif cout/qualité/délai</p> <p>C.3.3. Piloter et animer les équipes projet dans une logique inclusive (y compris des équipes à dimension internationale) afin mettre en œuvre l'offre contractualisée</p>	<p>Mise en œuvre de l'offre commerciale</p> <p>L'épreuve de bloc est réalisée individuellement et la production attendue du candidat prend la forme d'une présentation à une équipe d'un projet et de ses modalités de pilotage</p> <p><u>Modalité :</u> Le candidat présente dans un temps limité en s'aidant d'un support visuel de son choix, à l'oral, à une équipe projet internationale, la réponse à un appel d'offre commercial (la présentation peut se faire en fonction du projet et de l'équipe en français ou en anglais).</p>	<p><u>Critères de la Modalité :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - la présentation est complète : présentation de l'entreprise, du projet, des instances de pilotage du projet et de suivi de la relation client, de la planification, des méthodes et outils, des rôles et missions de chacun... et apporte

<ul style="list-style-type: none"> • pilotage du projet avec le client • pilotage de la rentabilité du projet 	<p>C.3.4. Organiser le suivi de la relation client durant toute la mise en œuvre du projet afin d'ajuster les moyens et le calendrier si nécessaire</p> <p>C.3.5. Ajuster le business plan en conciliant rentabilité et maintien de la relation client afin d'atteindre les objectifs du projet.</p>	<p>Il présente :</p> <ul style="list-style-type: none"> - l'entreprise cliente - le projet et ses étapes de mise en œuvre (calendrier) - les méthodes et outils de planification - le rôle et les missions du chef de projet et des membres de l'équipe projet - et il répond aux questions de l'équipe projet en français ou en anglais (en fonction du projet et de la composition de l'équipe), et en réalisant toutes les adaptations nécessaires à sa communication afin de permettre une inclusion de l'ensemble des membres de l'équipe 	<p>un niveau d'information suffisant à la compréhension et à la réalisation du projet par l'équipe</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le candidat répond de façon claire et opérationnelle à l'ensemble des questions portant sur le projet (chaque question en lien avec le projet obtient une réponse argumentée et chiffrée) et précise les éventuelles ajustement évoqués par l'équipe (sur les moyens, le calendrier, le business plan) - Il adapte son discours et son support de présentation en fonction de la composition de l'équipe (les langues utilisées oralement et par écrit sont le français et l'anglais le document et la communications sont adaptés à une personne en situation de handicap)
<p>BC04 (Activité 4) Piloter les ressources internes et externes nécessaires à la réalisation de l'offre dans une logique prospective (évolution du</p>	<p>C.4.1. Suivre l'activité et sa rentabilité en identifiant les indicateurs (KPI) nécessaires afin de respecter les conditions contractualisées</p> <p>C.4.2. Mettre en place une veille commerciale active et prospective en utilisant les outils et tableaux de bord nécessaires afin développer de nouveaux marchés</p>	<p>Piloter les ressources internes et externes</p> <p>L'épreuve de bloc est réalisée individuellement et la production attendue du candidat prend la forme d'une présentation orale des outils de pilotage de son activité et d'une présentation écrite du système de veille</p> <p><u>Modalité 1 :</u></p>	<p><u>Critères de la Modalité 1 :</u> Présentation orale des outils de pilotage et des indicateurs utilisés dans son activité professionnelle :</p> <ul style="list-style-type: none"> - a minima un plan commercial, accompagné

<p>secteur et innovation)</p> <ul style="list-style-type: none"> • conception et mise en place des tableaux de bord et des indicateurs • suivi de l'activité • mise en place d'une politique de veille et de ses outils • appropriation des innovations du secteur en vue d'enrichir ses propositions 	<p>C.4.3. Assurer la veille macro et micro en mettant en place les outils de veille permettant de faire face aux changements (cadre réglementaire, digital, technologique...) liés au secteur</p> <p>C.4.4. Proposer les évolutions de l'offre de service en cohérence avec les changements liés au secteur afin de maintenir la compétitivité de la structure</p>	<p>Le candidat présente à l'oral les outils de pilotage de l'activité (tableau de bord financier, RH...)</p> <p><u>Modalité 2 :</u> Le candidat présente un dispositif de veille portant sur le secteur d'activité de son portefeuille clients :</p> <ul style="list-style-type: none"> - les technologies existantes et à venir dans des secteurs clefs tels que l'industrie, l'environnement, la mobilité, la défense et la sécurité, la banque et l'assurance... - les évolutions du business models du secteur, - les compétences nécessaires pour maintenir la compétitivité et innover. <p>Le candidat propose de nouveaux services correspondant aux évolutions observées et en lien avec la transformation digitale du secteur</p>	<p>éventuellement du plan marketing)</p> <ul style="list-style-type: none"> - adéquation des outils/indicateurs par rapport au secteur choisi ou à l'activité <p><u>Critères de la Modalité 2 :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - le système de veille permet de détecter les évolutions majeures du secteur (évolution réglementaire, évolution du business model, évolution digitale, évolutions technologiques,...) - les évolutions de services proposées sont documentées et étayées par des sources fiables et en lien avec les changements détectés
---	--	---	--

Le cas échéant, description de tout autre document constitutif de la certification professionnelle

Pour obtenir la certification, le candidat doit :

Valider l'ensemble des blocs de compétences composant la certification professionnelle :

Pour valider un bloc de compétences le candidat doit réussir les épreuves en validant l'ensemble des compétences du bloc.

Réaliser une mission en entreprise (stage, alternance, expérience professionnelle) de 4 mois minimum sur le métier en lien avec la certification. La réussite de la mission est validée par le maître de stage ou le manager du candidat.

Rédiger et soutenir une thèse professionnelle :

La thèse professionnelle doit présenter :

- La structure d'accueil
- Une problématique rencontrée par l'entreprise en lien avec les compétences visées par la certification
- Une recherche documentaire portant sur la problématique traitée
- Une mise en perspective de la problématique
- Les limites de l'étude
- Les recommandations du candidat par rapport à la problématique soulevée

Le candidat rédige une thèse et réalise une soutenance, face à un jury. Le jury composé minimum de deux personnes valide la soutenance.

Le candidat qui a validé l'ensemble des blocs, qui a réalisé une mission en entreprise et réussi la thèse et sa soutenance obtient la certification d'Ingénieur d'affaires international (MS).