

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 1364**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible

Assistant export

Nouvel intitulé : Assistant(e) export

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

III (Nomenclature de 1969)

5 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

312p Gestion des échanges commerciaux

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

L'assistant export exerce deux principaux types d'activités : 1) Contribuer à l'exploration des marchés étrangers

- Étudier les marchés étrangers

- Contribuer à l'établissement du diagnostic export de l'entreprise

2) Préparer les actions commerciales internationales et en assurer le suivi

- Préparer la prospection des marchés étrangers

- Exploiter des logiciels pour les activités internationales

- Contribuer à la relation client

- Assurer le suivi des actions commerciales

- Dans les grandes entreprises on note une croissance du nombre de spécialistes de l'international en même temps qu'une diffusion des compétences en international. La fonction assistant export a pris son essor, avec des logiques de différenciation de plus en plus poussée en fonction des particularités des clientèles, avec des exigences de suivi de l'évolution des marchés étrangers. Les emplois basés à l'étranger connaissent en forte croissance. Les grandes entreprises se dotent d'équipes plurinationales.

- Des entreprises spécialisées dans les services réalisent une part importante des activités internationales : celles-ci couvrent financement, fret, logistique internationale, assurance, communication, assistance à la vente, promotion, résolution de problèmes de douane et de règlements internationaux. Ces sociétés qui évoluent vers un professionnalisme croissant exigent une élévation du niveau des compétences de leurs opérateurs.

- L'internationalisation croissante des marchés pousse les petites et moyennes entreprises à remanier leur structure, à réaliser des partenariats, à adapter leurs produits aux spécificités des clientèles, à construire une stratégie de développement, à mettre en place des réseaux de vente mobiles et légers, à stimuler les ventes sur place, etc. Les opérationnels de l'international sont nécessairement très polyvalents : de l'approche du marché à la prise en compte de la logistique et du droit.

Ce titre atteste que son titulaire : - Maîtrise les techniques de collecte des informations se rapportant directement ou indirectement au produit (état de la concurrence, évolution du marché, influence de la conjoncture, motivations et comportements des consommateurs, évolution des circuits de distribution, etc.).

- Maîtrise les techniques de collecte, recoupement, exploitation des informations sur un pays, sur les clientèles potentielles : faire un premier repérage du cadre juridique et des normes en vigueur sur un marché : repérer les structures d'assistance étrangère ; réunir des éléments du diagnostic export ; préparer une sélection de marchés à partir de critères

- Maîtrise les techniques de recherche et de sélection des partenaires locaux (agents, distributeurs)

- Connaît les protocoles de préparation des voyages de prospection, des missions commerciales, des foires et manifestations spécialisées

- Connaît et maîtrise les outils d'aide à la vente, les clauses usuelles des contrats

- Maîtrise les techniques d'exploitation des informations puisées dans une banque de données française ou étrangère

- Est capable de recevoir, traduire, adapter, formuler des messages dans la langue de l'interlocuteur ou dans une langue comprise par lui (anglais, etc.)

- Maîtrise les techniques de suivi de clientèle lors de l'exécution des commandes

- Est capable de suivre les relations avec les prestataires (agences de publicité, de relations publiques, de promotion des ventes, sociétés d'études, cabinets de conseils en marketing, etc.)

- Maîtrise les techniques de compte rendu d'une activité commerciale ou des ventes (tableaux de bord, résultats de vente par zone géographique, par marché et par client...)

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

Positions hiérarchique et fonctionnelle : les postes concernés sont, dans la plupart des cas, rattachés à la direction commerciale en PME-PMI ou à la direction internationale dans de très grands groupes. Fonctionnellement, les postes sont de type agent de maîtrise.

- Assistant(e) export - Assistant(e) commercial(e)

- Technicien(ne) de transit international

- Technicien(ne) commercial du service Import/Export

- Assistant(e) Logistique

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1707 : Stratégie commerciale

N1202 : Gestion des opérations de circulation internationale des marchandises

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

La certification comprend 3 composantes principales :

1) Contrôles continus selon les modalités suivantes :

1.1- Études de cas d'entreprises portant sur :

- La recherche d'information
- Les problématiques du marketing international
- Les problématiques de l'organisation et de l'action commerciale à l'étranger
- Les techniques et les outils du commerce international

1.2- Simulations en centre de formation et en présence de professionnels, situées au cours de la formation en centre.

À partir de mises en situation :

- Réalisation et soutenance d'une étude Pays/Produits
- Les principales zones géo-économiques internationales et les risques-pays
- Recevoir, traiter et suivre les commandes
- Sélectionner les auxiliaires de transport
- Suivi de clientèle
- Règlement des litiges

2 -Évaluation en situation réelle dans le cadre d'un stage d'application en entreprise. Elle est validée par le tuteur selon une grille établie par le Centre.

Elle fait l'objet de la rédaction d'un rapport de mission et soutenance orale face à un jury de professionnels.

Elle porte sur :

- Les études de marché internationales
- Les actions commerciales et/ou l'ingénierie d'affaires
- L'administration et gestion des opérations internationales

3- Examen final

À partir d'un cas global d'entreprise, il permet d'évaluer la synthèse réalisée par les participants concernant :

- Le marketing international
- L'action commerciale internationale
- Les techniques du commerce international
- L'administration et la gestion des opérations export

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	12 membres dont 50 % extérieurs à l'organisme (50 % employeurs et 50 % employés)
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 7 octobre 1997 publié au Journal Officiel du 25 octobre 1997 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique. Observations : Homologation à compter de 1986.

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

Arrêté du 27 septembre 2000 publié au Journal Officiel du 03 octobre 2000 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique.

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 :**

20 bénéficiaires du titre par an.

Autres sources d'information :

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

<http://www.centre-inffo.fr>

Lieu(x) de certification :

CENTRE D'ETUDES SUPERIEURES DU COMMERCE INTERNATIONAL 11, rue Pradier - 75019 PARIS

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

Certification suivante : Assistant(e) export