

Droit, économie, gestion, mention commerce, spécialité gestionnaire import - export

RNCP11953 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	M1701, M1704, D1401, M1101
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université Rennes I

<http://www.univ-rennes1.fr>

INSTITUT UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Ces professionnels du commerce international développent les ventes des biens ou des services proposés par une entreprise sur des marchés internationaux.

A ce titre, ils prospectent, suivent et développent un portefeuille de clients.

Ils travaillent au sein d'un service commercial dédié à l'export, sous la responsabilité du responsable commercial ou export.

Les clients de ces professionnels du commerce international peuvent être des agents locaux, des clients directs, etc. Familiers des caractéristiques de la culture des affaires des pays concernés, ils participent à la mise en place des stratégies commerciales et des stratégies export : structuration des gammes de produits ou de services, élaboration des grilles tarifaires, choix des circuits de distribution, politique publi-promotionnelle.

Ils assurent une gestion administrative et opérationnelle des dossiers import-export : préparation des contrats, acheminement des produits, suivi des ventes et des paiements.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Compétences ou capacités attestées

A ce titre, le diplômé de la Licence Professionnelle spécialité « gestionnaire import – export » est capable de

- s'exprimer à l'écrit et à l'oral en anglais et/ou dans la langue du pays vers lequel il met en œuvre des actions d'exportation,
- rédiger en langue étrangère tous les documents commerciaux,
- préparer une cotation en fonction des incoterms,
- participer au calcul du coût de revient export,
- organiser le transport international des marchandises : choix du transport et du prestataire,
- prendre en charge les opérations de passage en douane,
- analyser une situation financière, gérer les risques de change et de choisir les modes de couverture, mettre en place une police d'assurance transport de marchandises, choisir un mode de règlement en fonction du risque commercial et du risque pays,
- participer ou contribuer à orienter la négociation des conditions commerciales avec les partenaires (clients, agents, fournisseurs de services, ...),

- démarcher les entreprises et négocier une mission commerciale,
- participer à l'ajustement du produit aux spécificités du marché,
- préparer un salon,
- travailler en équipe dans le cadre d'équipes pluridisciplinaires (administratifs, commerciaux, logisticiens),
- utiliser les logiciels bureautiques.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Services Commerciaux et/ou import export

- PME/PMI du secteur industriel
- Distribution
- Transport – Transit - Logistique

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le diplômé de la LP Commerce option gestionnaire import - export peut prétendre aux postes suivants

- Assistant export
- Responsable de service export
- Chargé de clientèle
- Administrateur des ventes à l'export

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Non-attractivité salariale
Salaire médian (mensuel)	2 309 €
Familles professionnelles (FAP)	L0X60 — Secrétaires bureautiques et assimilés · tension 2/5 (Faible) L3X80 — Secrétaires de direction · tension 5/5 (Très élevée) R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats · tension 5/5 (Très élevée) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	41 603
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	8 %
Familles professionnelles (FAP)	L0X60 — Secrétaires bureautiques et assimilés L3X80 — Secrétaires de direction R1X68 — Employés des services commerciaux R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE

Personnes ayant contribué aux enseignements

(Loi n° 84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Enseignants-chercheurs et professionnels

COMPOSITION DU JURY — VAE

Composition du jury votée par l'université

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.iutren.univ-rennes1.fr/formations/LP/GestionnaireImportExport/>

<http://formations.univ-rennes1.fr>

Université Rennes 1

IUT de Rennes

SOIE (Service Orientation Insertion Entreprise)

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/11953/>