

Commerce Spécialité Attaché au développement international des organisations

RNCP17360 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312t, 312p, 312
Code(s) ROME	M1701, M1101, M1707, H1102, M1705
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université de Franche-Comté - Besançon

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le titulaire du diplôme est un cadre polyvalent. Il participe à la gestion de l'ensemble des aspects administratifs, financiers, commerciaux, logistiques et juridiques liés aux activités internationales de l'entreprise. Il résout les problèmes concrets liés à une activité internationale et participe au développement international d'une organisation.

- En tant que collaborateur « back-office » d'un service import-export, responsable ou collaborateur en administration des ventes export, il assure la relation avec les clients étrangers et gère les contrats internationaux ;
- en tant que responsable commercial export, chef de zone export, chargé d'affaires internationales, il prospecte les marchés étrangers, construit une offre et développe les ventes à l'international ;
- en tant que responsable transport-douanes, collaborateur en logistique, il pilote les aspects logistiques des contrats internationaux ;
- en tant qu'acheteur ou assistant achat, il recherche et sélectionne des fournisseurs étrangers, élabore, négocie et gère les commandes d'achat.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire du diplôme est capable de :

- Tenir compte de la dimension interculturelle des échanges internationaux
- Définir et gérer la communication en langue étrangère (anglais, allemand, espagnol, italien et chinois)
- Gérer la logistique internationale et les douanes
- Utiliser les techniques de marketing, de communication et de vente à l'international
- Pratiquer la négociation internationale
- Choisir les formes de distribution et d'implantation à l'étranger
- Organiser le commerce en ligne
- Mener l'étude, la prospection et l'approche des marchés étrangers
- Réaliser des achats à l'international
- Choisir et utiliser les paiements et les financements à l'international
- Maîtriser et couvrir les risques financiers : risque de crédit, politique, de change
- Maîtriser la fiscalité des opérations internationales
- Connaître et utiliser le système français de soutien des exportateurs

- Tenir compte et s'adapter aux spécificités juridiques d'une activité internationale : conflits de loi et de juridiction, la gestion contractuelle, la vente internationale, les contrats de distribution, la propriété industrielle
- Connaître les organisations multilatérales, respecter et utiliser les réglementations de l'Union Européenne
- Gérer le mouvement des personnes : contrat de travail, protection sociale.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le titulaire de la licence ADIO travaille dans une entreprise qui opère à l'international au sein d'un service import-export. Le secteur d'activité est indifférent. L'entreprise peut être aussi bien une multinationale qu'une PME-PMI.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- - Collaborateur « back-office »,
- - Responsable ou collaborateur en administration, des ventes export,
- - Responsable commercial export,
- - Chef de zone export,
- - Chargé d'affaires internationales,
- - Responsable transport-douanes,
- - Collaborateur en logistique,
- - Acheteur ou assistant achat.

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)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 886 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) 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) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	43 016
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux R2X80 — Attachés 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 R4X91 — Technico-commerciaux

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

Personnes ayant contribué aux enseignements (Loi n°84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'Enseignement supérieur)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

idem

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Possible pour partie du diplôme par VES ou VAP

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants-chercheurs, enseignants et professionnels

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Site de l'IUT Belfort-Montbéliard : <http://www.iut-bm.univ-fcomte.fr/>

Site de la formation : www.lpadio.net

Site de l'Université de Franche-Comté : <http://www.univ-fcomte.fr>

Université de Franche-Comté

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/17360/>