

Métiers du commerce international

RNCP20785 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	M1703, M1101, M1403, M1707, N1202
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère de l'Enseignement Supérieur

Université Paris Descartes - Paris 5

<http://www.univ-paris5.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Parcours type : management du développement durable

Ce professionnel, spécialiste du commerce international, accompagne le travail de responsables de missions d'export, d'achat et de marketing. Il appréhende son métier tout en connaissant et en mettant en pratique les outils du développement durable au sein de son secteur.

Ses activités comprennent la prospection et la gestion des relations clients.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Il possède des compétences opérationnelles et des savoirs et savoir-faire spécifiques et transversaux:

1. COMPETENCES OPERATIONNELLES

La prospection à l'international et la gestion des relations clients nécessitent les compétences suivantes.

- Etablir un plan de prospection, trouver des Clients ou des Fournisseurs à l'Étranger et Entretenir les Relations Commerciales.
 - Réaliser des Études de Marchés Étrangers.
 - Présenter en langue étrangère à l'écrit et à l'oral des produits commerciaux.
 - Négocier des devis et des contrats de vente.
 - Lancer des appels d'offre ou y répondre.
 - Gérer les Relations avec les Filiales ou la Société-mère à l'Étranger.
 - Réceptionner des appels téléphoniques en langue étrangère et renseigner un client.
 - Importer et exporter des marchandises
- Vendre et acheter des produits en négociant dans les limites définies par le responsable export.
 - Sélectionner les Marchés Étrangers en vue des Ventes ou d'approvisionnement.
- Organiser le transport international des produits sous la responsabilité du dirigeant ou du responsable export de l'entreprise.
 - Mettre en place et gérer le crédit documentaire et les modalités de règlement des échanges internationaux.
 - Assurer le suivi des ventes et rendre compte de son activité par des présentations statistiques
 - Maîtriser les documents douaniers et gérer les procédures d'exportation et d'importation des produits et de transport.
 - Maîtriser les procédures de paiements internationaux pour mener à bonnes fins les ventes et achats passés à

l'étranger.

- Mettre en place une stratégie marketing à l'international :
- Réaliser une veille concurrentielle en créant et mettant à jour une base de données.
- Participer à la mise en œuvre d'une campagne promotionnelle des produits à l'étranger
- Choisir, Préparer, Participer et Suivre les Manifestations Commerciales Internationales et la mise en œuvre d'une campagne promotionnelle des produits à l'étranger.
- Contribuer à la définition de la stratégie de développement de produits et à l'élaboration du plan marketing avec les services concernés (recherche et développement, production...)

2. SAVOIRS ET SAVOIR-FAIRE

A. Savoirs spécifiques

- Connaître le cadre juridique et institutionnel et maîtriser la chaîne documentaire du commerce international.
- Maîtriser la méthodologie d'analyse de l'environnement international des affaires dans ses dimensions économiques, commerciales, marketing, juridiques et culturelles.
- Gérer une équipe multiculturelle et analyser des risques interculturels dans différents contextes (marketing, ressources humaines, approche d'un marché, stratégie d'entreprise etc.).
- Maîtriser les techniques d'écoute et d'argumentation au service de la vente.
- Choisir et gérer les relations avec les prestataires du Commerce International : Transitaires, Transporteurs, Agréés en Douane, Assureurs, Banques, Consulting, Marketing et Communication.
- Connaître le cadre réglementaire et normatif du commerce et management international en lien avec l'environnement et le développement durable.
- Acquérir des savoirs spécifiques sur des nouveaux marchés et produits (bio, équitable, etc.).
- Connaître les enjeux actuels auxquels doivent faire face les entreprises et les managers et acquérir une approche élargie en matière de gestion des risques y compris les risques sociaux et environnementaux.

B. Savoirs transversaux

- Communiquer en français, en anglais et dans au moins une autre langue étrangère (spécialisées dans les affaires internationales, allemand ou espagnol)
- Rechercher de manière ciblée des informations dans des champs thématiques variés (presse, Internet, ouvrages...) et effectuer une recherche bibliographique.
- Comprendre des textes scientifiques, des normes et des réglementations juridiques.
- Pouvoir exposer en public une réflexion argumentée et à intervenir dans un débat.
- Evaluer et hiérarchiser de l'information et rédiger une note de synthèse.
- Maîtriser les outils de tableur : traitement de données statistiques, création de tableaux et de graphiques (Excel etc.).
- Organiser des rendez-vous et des déplacements et de réunions.
- Communiquer et négocier dans deux langues vivantes étrangères et réaliser des supports de communication.
- Élaborer de la Documentation Commerciale et des Sites Web en plusieurs langues. Étrangères et alimenter en contenus multilingues le site internet de l'entreprise.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ce sont en priorité les métiers liés au commerce international : Attaché commercial import/export, responsable des ventes zone export, chef de produit à l'international, acheteur-acheteuse à l'international, manager des ventes internationales, supply chain manager...

La spécialisation dans la gestion et le commerce du développement durable peut déboucher à l'international sur les métiers d'acheteur en produits durables, de chef produit en commerce équitable ou d'assistant de direction pour l'application des politiques RSE au sein de l'entreprise.

L'activité de ces emplois s'exerce au sein d'entreprises industrielles, commerciales ou de sociétés de services, de centrales d'achats, en relation avec différents interlocuteurs et services (clients, fournisseurs, marketing, logistique, production, ...). Elle varie selon le secteur (grande distribution, industrie, ...) et le type de produits (matières premières, produits alimentaires...).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Attaché commercial import export
Responsable des ventes zone export
Chef de produit commerce équitable
Chef de produit à l'international
Acheteur-acheteuse à l'international
Manager des ventes internationales
Supply chain manager

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 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 884 €
Familles professionnelles (FAP)	J4X62 — Employés administratifs et commerciaux des transports · tension 1/5 (Très faible) J5X40 — Agents d'exploitation du transport · tension 3/5 (Modérée) J5X80 — Techniciens d'exploitation et d'administration des transports · tension 4/5 (Élevée) J6X90 — Cadres des transports et du tourisme · tension 3/5 (Modérée) L4X82 — Techniciens et agents de maîtrise chargés d'études socio-économiques · tension 4/5 (Élevée) L5X93 — Chargés d'études socio-économiques · tension 3/5 (Modérée) 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)	20 142
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	10 %
Familles professionnelles (FAP)	J4X62 — Employés administratifs et commerciaux des transports J5X40 — Agents d'exploitation du transport J5X80 — Techniciens d'exploitation et d'administration des transports J6X90 — Cadres des transports et du tourisme L4X82 — Techniciens et agents de maîtrise chargés d'études socio-économiques L5X93 — Chargés d'études socio-économiques 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, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Universitaires et professionnels

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Non renseigné

COMPOSITION DU JURY — VAE

Mise en oeuvre de la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/20785/>