

Mention « Métiers du commerce international »

RNCP25624 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	M1101, M1701, D1401, D1402, N1202
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université Paul Sabatier - Toulouse 3

<http://www.ups-tlse.fr>

Université Jean Jaurès - Toulouse 2

<http://www.univ-tlse2.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Cette mention comprend les parcours types suivant :

- Assistant de Gestion Import-Export (AGIE)
- Métiers du commerce international Import – Export (Anglais-espagnol)

dont les activités et les compétences ou capacités attestées communes sont décrites ci-après.

Pour consulter les informations spécifiques aux parcours types, se référer aux liens Internet renvoyant vers les fiches parcours types des établissements.

- Selon la taille de l'entreprise, contribuer à l'animation et au développement des échanges internationaux
- Participation à la définition de la stratégie commerciale de l'entreprise à l'international
- Veille commerciale et concurrentielle à l'international
- Prospection à l'international (y compris le cas échéant dans le cadre d'une participation à des actions de marketing opérationnel : salons, mailings, phonings, etc.).
- Négociation commerciale à l'international
- Gestion de la relation client ou fournisseur à l'international
- Suivi administratif, juridique, logistique et financier des opérations commerciales à l'international
- Reporting régulier de l'activité au chef de service ou directement au chef d'entreprise

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Participer à la mise en place des stratégies commerciales et des stratégies d'import-export de l'entreprise : structurer des gammes de produits ou de services, adapter l'offre aux marchés étrangers, élaborer des grilles tarifaires, choisir des circuits de distribution, décider d'une politique promotionnelle
- Assurer une veille commerciale et concurrentielle permanente à l'international
- Se tenir informé des dispositifs d'aide en matière de commerce international
- Prospecter, développer et fidéliser un portefeuille de clients ou de fournisseurs étrangers en s'appuyant sur une connaissance approfondie des produits et services proposés par l'entreprise ainsi que des circuits de distribution et des méthodes de financement des ventes ou des achats
- Préparer des offres commerciales
- Assurer la gestion administrative et opérationnelle des dossiers d'import ou d'export (préparation des contrats, acheminement des produits...) : organiser les démarches logistiques en fonction des politiques de transport ou

douanières pour les exportations et les importations, coordonner les services supports aux opérations d'import-export, jouer le rôle d'interlocuteur auprès des prestataires de services agissant dans le cadre des activités à l'international

- Analyser l'évolution des résultats commerciaux et financiers et en rendre compte à la direction de son service ou de l'entreprise
- Analyser et synthétiser des informations qualitatives et quantitatives en vue de formuler des recommandations et de préparer les décisions
- S'adapter à un environnement multiculturel et gérer un réseau de contacts multiculturels
- Évaluer les offres et services des partenaires commerciaux et prestataires de services en termes de qualité, de fiabilité et de coût
- Communiquer professionnellement et négocier, aussi bien à l'écrit qu'à l'oral, en français, en anglais ainsi que dans au moins une autre langue vivante étrangère avec les partenaires commerciaux et prestataires de services de l'entreprise
- Utiliser les technologies de l'information et de la communication et les systèmes de gestion de bases de données – SGBD.
- Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe.
- Se situer dans un environnement socio-professionnel et interculturel, national et international, pour s'adapter et prendre des initiatives
- Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs.
- Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale.
- Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet
- Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis de la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder
- Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte.
- Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique
- Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation
- Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation.
- Développer une argumentation avec esprit critique.
- Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

A Agriculture, Sylviculture et pêche

C Industrie manufacturière

F Construction

G Commerce ; réparation d'automobiles et de motocycles

H Transports et entreposage

I Hébergement et restauration

K Activités financières et d'assurance

L Activités immobilières

M Activités spécialisées, scientifiques et techniques

R Arts, spectacles et activités récréatives

U Activités extra-territoriales

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Commercial ou commerciale export
- Acheteur ou acheteuse import
- Cadre intermédiaire des services import/export (ADV, logistique, douanes)
- Assistant au responsable de zone export
- Commercial Import/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)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Non-attractivité salariale
Salaire médian (mensuel)	2 297 €
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) 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) 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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	69 452
Jugés difficiles à recruter	32 %
Emplois saisonniers	8 %
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 L0X60 — Secrétaires bureautiques et assimilés L3X80 — Secrétaires de direction 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

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, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Leur composition comprend :

- une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation
- des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements.
- des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le jury est composé :

- d'une majorité d'enseignants-chercheurs
- des personnes ayant une activité principale autre que l'enseignement et compétentes pour apprécier la nature des acquis, notamment professionnels, dont la validation est sollicitée.

Accords européens ou internationaux

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP16951

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.iut-tlse3.fr>

<http://www.univ-tlse2.fr>

<http://www.univ-tlse3.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/25624/>