

Manager du commerce international

RNCP34228 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	312
Formacode(s)	34254, 34236, 34260, 34232, 32136
Code(s) ROME	M1701, D1406, M1704, M1706, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	10/10/2019
Date d'échéance	10/10/2022

Certificateur(s)

ESGCV · SIRET : 75253547600325

Partenaires habilités

21 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 21 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
DIGITAL CAMPUS-ESARC-ESG SPORT LYON	75253547600440	Former et organiser l'évaluation
ESGCV	75253547600036	Former et organiser l'évaluation
ESGCV	75253547600150	Former et organiser l'évaluation
ESGCV	75253547600283	Former et organiser l'évaluation
ESGCV	75253547600317	Former et organiser l'évaluation
ESGCV	75253547600366	Former et organiser l'évaluation
ESGCV -75253547600143	75253547600143	Former et organiser l'évaluation
ESGCV - 75253547600242	75253547600242	Former et organiser l'évaluation
ESGCV -75253547600259	75253547600259	Former et organiser l'évaluation
ESGCV - 75253547600275	75253547600275	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 21 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp34228-manager-du-commerce-international/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le Manager du commerce international est chargé de la croissance sur les marchés extérieurs et de son organisation. Il s'appuie sur une double expertise indispensable à l'internationalisation d'une entreprise : la définition des orientations stratégiques en matière de développement international et le pilotage des projets de déploiement d'une offre de produits ou de service à l'étranger.

Par son travail d'analyse et de veille, il est capable d'anticiper les évolutions d'un marché et d'identifier les opportunités d'implantation à l'étranger. Il formalise le potentiel du marché cible en intégrant l'état de la concurrence,

la capacité de leur entreprise à satisfaire les demandes standards comme spécifiques et tout autre facteur pertinent pour le développement de son organisation. Le Manager du commerce international, pour définir la politique commerciale dans un pays, intègre les caractéristiques juridiques, économiques et culturelles.

ACTIVITÉS VISÉES

- Identification des opportunités de développement à l'international d'une organisation
- Élaboration de la stratégie de développement à l'international d'une organisation
- Gestion d'un projet à l'international dans un contexte multiculturel
- Conception et déploiement de la politique commerciale sur un marché étranger

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Identifier les opportunités de développement à l'international de l'activité d'une organisation, sur la base d'un process de veille, d'études et d'analyse des partenaires et fournisseurs potentiels
- Mesurer le potentiel d'un marché à l'international en se basant sur l'identification et l'analyse de la criticité des risques liés à la situation : économique, juridique, politiques, géopolitique et aux spécificités culturelles et élaborer une matrice de risques.
- Définir une stratégie d'internationalisation et les modes d'implantation à l'étranger sur la base d'un diagnostic stratégique identifiant les forces et faiblesses.
- Adapter la politique marketing et commerciale de l'organisation aux spécificités du pays.
- Élaborer le budget prévisionnel d'exploitation comprenant les prévisions de chiffres d'affaires (objectifs commerciaux) et les coûts d'implantation d'un produit ou d'un service (budget prévisionnel d'investissements). Le budget s'appuie sur une analyse de trésorerie et ses écarts ainsi que sur les choix d'investissements.
- Identifier et sélectionner les partenaires potentiels en s'appuyant sur l'étude de leur situation économique et organisationnelle.
- Définir le cadre de négociation et les conditions contractuelles des partenariats nécessaires à l'implantation durables sur un marché étranger. Le cadre devra respecter l'enjeu de l'équilibre du partenariat en termes de répartition des charges et de recherche de compromis éventuels.
- Identifier l'ensemble des enjeux, les parties prenantes externes ou internes, les contraintes ainsi que les leviers de financement possibles. Évaluer la faisabilité du projet et définir des indicateurs de suivi et d'évaluation
- Manager les équipes et les partenaires externes du projet. Coordonner et gérer les relations avec chacun en prenant en compte leurs spécificités culturelles et en adoptant une démarche de prévention des conflits
- Piloter un projet d'implantation d'une activité économique sur un marché étranger. Définir le cadre contractuel et le planning, contrôler la réalisation des objectifs de chiffre d'affaires et de rentabilité.
- Évaluer et formaliser sous forme de note écrite les résultats d'un projet de déploiement à l'international pour les présenter au décideur.
- Définir une stratégie de négociation en identifiant les intérêts de l'organisation et ceux des interlocuteurs, les risques et les conditions de réussite ainsi que les leviers de négociation.
- Élaborer un plan d'action commercial (objectifs, ressources humaines et financières, résultats attendus) en respectant les contraintes juridiques, budgétaires et en s'adaptant au contexte du marché
- Définir le cadre et les outils de prospection dans le respect du droit inhérent à chaque pays. Élaborer la proposition de valeur et l'argumentaire associé à un produit ou un service.
- Superviser et animer le travail des équipes commerciales sur des marchés étrangers selon les spécificités culturelles inhérente au pays d'implantation.

Blocs de compétences

RNCP34228BC01 — Identifier les opportunités de développement à l'international d'une organisation en évaluant le potentiel économique d'un marché

LISTE DE COMPÉTENCES

- Identifier les opportunités de développement à l'international de l'activité d'une organisation, sur la base d'un process de veille, d'études et d'analyse des partenaires et fournisseurs potentiels
- Mesurer le potentiel d'un marché à l'international en se basant sur l'identification et l'analyse de la criticité des risques liés à la situation économique, juridique, politique, géopolitique et aux spécificités culturelles d'un pays ou d'une zone géographique.

- Élaborer une matrice de risque permettant l'évaluation générale du risque pays.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Études de cas basées sur la situation d'une entreprise avec mise à disposition des données. Le candidat doit constituer un dossier contenant l'analyse d'un secteur sur plusieurs zones géographiques imposées ; rédiger une procédure d'une stratégie de veille (recueil, d'exploitation, diffusion de l'information) et mettre en place une méthodologie adaptée à son marché.

Sur la base d'un cas relatif à un échec commercial d'une entreprise sur un marché extérieur, en identifier les causes et proposer une recommandation ; analyser le risque « pays » ainsi que le risque de taux de changes et l'impact d'un projet en termes de propriété intellectuelle

RNCP34228BC02 — Élaborer une stratégie de développement d'une organisation à l'international et déployer une politique marketing associée au pays d'implantation

LISTE DE COMPÉTENCES

- Définir une stratégie d'internationalisation et les modes d'implantation à l'étranger sur la base d'un diagnostic stratégique identifiant les forces et faiblesses, dans le respect de ses orientations stratégiques.
- Adapter la politique marketing et commerciale de l'organisation aux spécificités du pays, en s'appuyant sur une analyse du positionnement concurrentiel de l'offre produit de l'organisation sur les marchés à fort potentiel.
- Élaborer le budget prévisionnel d'exploitation comprenant les prévisions de chiffres d'affaires (objectifs commerciaux) et les coûts d'implantation d'un produit ou d'un service sur un marché étranger (budget prévisionnel d'investissements). Le budget s'appuie sur une analyse de trésorerie et ses écarts ainsi que sur les choix d'investissements.
- Identifier et sélectionner les partenaires potentiels pour le projet d'implantation en s'appuyant sur l'étude de leur situation économique et organisationnelle.
- Définir le cadre de négociation et les conditions contractuelles en termes économique et juridique, des partenariats nécessaires à l'implantation durables sur un marché étranger. Le cadre devra respecter l'enjeu de l'équilibre du partenariat en termes de répartition des charges et de recherche de compromis éventuels.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Études de cas basées sur la situation d'une entreprise avec mise à disposition des données. Le candidat doit réaliser un diagnostic stratégique de l'entreprise, une étude des opportunités et faiblesses et proposer des recommandations stratégiques ; analyser le positionnement concurrentiel et repérer les marchés à fort potentiel ; analyser la situation financière et élaborer une stratégie de financement à court terme ; réaliser l'analyse d'un partenariat, indiquer les objectifs du cadre de négociations ; les conditions de la validité du contrat et les obligations de chaque partie.

Mise en situation professionnelle sous la forme d'un jeu de rôle sur la présentation et la négociation de conditions partenariales.

RNCP34228BC03 — Gérer un projet à l'international dans un contexte multiculturel

LISTE DE COMPÉTENCES

- Identifier l'ensemble des enjeux, les parties prenantes externes ou internes, les contraintes (coût, délai, juridique, qualité, politique...) ainsi que les leviers de financement possibles d'un projet de déploiement à l'international. En estimer les ressources budgétaires, matérielles et humaines permettant d'évaluer la faisabilité du projet et de définir des indicateurs de suivi et d'évaluation.
- Manager et communiquer auprès des équipes et les partenaires externes du projet (prestataires, administration, douanes...). Coordonner et gérer les relations avec chacun en prenant en compte leurs spécificités culturelles et en adoptant une démarche de prévention des conflits.
- Piloter un projet d'implantation d'une activité économique sur un marché étranger en définissant le cadre contractuel et légal et en organisant et hiérarchisant les tâches à réaliser selon un planning défini. Contrôler la réalisation des objectifs de chiffre d'affaires et de rentabilité par les moyens adaptés.
- Évaluer et formaliser sous forme de note écrite les résultats d'un projet de déploiement à l'international pour les présenter au décideur. La note détaille l'atteinte des objectifs initiaux et des retombées économiques, la qualité des prestations des sous-traitants et partenaires, le respect du calendrier et du budget prévisionnel.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Études de cas basées sur la situation d'une entreprise avec mise à disposition des données. Le candidat doit déterminer le chemin critique d'un projet de déploiement et proposer une planification des étapes ; déterminer le cadre environnemental du projet, identifier les risques ; déterminer les indicateurs de performances, valider sa

faisabilité et proposer un planning de pilotage projet. Il doit déterminer la rentabilité d'un investissement et proposer un plan de communication. Il doit analyser une situation problématique et élaborer des méthodologies de résolutions de problèmes ;

Challenge d'entreprise (Business Game) en équipe et mise en situation professionnelle afin d'identifier les enjeux de déploiement à l'international ; Déterminer des objectifs commerciaux CA et développement ; Évaluer les ressources nécessaires ; Définir des cibles et des marchés prioritaires, évaluer la cohérence des actions menées et proposer des améliorations dans un document de synthèse.

RNCP34228BC04 — Concevoir et déployer la politique commerciale sur un marché étranger

LISTE DE COMPÉTENCES

- Définir une stratégie de négociation en identifiant les intérêts de l'organisation et ceux des interlocuteurs, les risques et les conditions de réussite ainsi que les leviers de négociation de manière à conclure un partenariat sur un marché étranger
- Élaborer un plan d'action commercial (objectifs, ressources humaines et financières, résultats attendus) basé sur une analyse de l'existant, en respectant les contraintes juridiques, budgétaires et en s'adaptant au contexte du marché
- Définir le cadre et les outils de prospection dans le respect du droit inhérent à chaque pays. Élaborer la proposition de valeur et l'argumentaire associés à un produit ou un service pour un marché étranger.
- Superviser et animer le travail des équipes commerciales sur des marchés étrangers en définissant leurs objectifs, les leviers de motivation et les modalités d'intéressement à mettre en œuvre selon les spécificités culturelles inhérente au pays d'implantation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Études de cas basés sur la situation d'une entreprise avec mise à disposition des données. Le candidat doit construire un plan d'action commerciale et élaborer un argumentaire de vente, définir les leviers de motivation des équipes ainsi que les conditions de rétribution des primes. Mises en situation professionnelle sous la forme de jeux de rôle : le candidat doit simuler un entretien de négociation commerciale permettant la conclusion d'un partenariat local pour une implantation sur un marché étranger.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le Manager du commerce international exerce le plus souvent au sein de grandes entreprises ou de firmes multinationales. Parfois, il est amené à travailler dans des PME et PMI qui souhaitent s'internationaliser et qui disposent de ressources financières nécessaires.

Ce professionnel peut travailler dans tous les secteurs d'activités qu'ils soient industriels, commercial ou de services : l'aéronautique, les biens d'équipement, l'automobile, la pharmacie, les parfums et cosmétiques, la chimie, le textile, la métallurgie, l'énergie, les transports, la banque, les assurances, la défense, la santé ou encore l'agroalimentaire.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ce professionnel occupera en début de carrière et pendant trois à cinq ans des postes de :

- Assistant commercial export ; assistant chef de produit export
- Chargé des opérations de transit
- Technico-commercial export
- Gestionnaire de zone

Après quelques années d'expérience il aura un plus haut niveau de responsabilités :

- Acheteur international
- Business Manager /business developer
- Consultant International
- Directeur marketing international / Directeur communication international
- Manager du développement international / International account manager
- Manager zone export
- Responsable des ventes et affaires internationales/Regional Key Account Manager
- Responsable du développement commercial/ Sales and Business developer
- Responsable service administration des ventes export
- Responsable import/export

- Chef de projet marketing
- Chef de produit à l'international
- Project Coordinator (gestion des opérations de transport international)
- Chargé de missions affaires internationales
- Chargé de projets ingénierie
- Sales analysis & Licensing

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 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 113 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) 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)	11 462
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	6 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux 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, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

En formation initiale (étudiants) :- Avoir effectué et validé une 4ème année d'enseignement supérieur (240 ECTS) dans le domaine des sciences de gestion ou une majeure en sciences de gestion (le « Domaine ») ;

- Et avoir effectué le cursus de 5ème Année préparant au titre à ESGCV (MBA ESG) ou chez un partenaire conventionné ;

En apprentissage ou contrat de professionnalisation :Cursus en 2 ans :

- Être titulaire d'un titre ou diplôme de niveau II ou avoir validé une 3ème année d'enseignement (180 ECTS) dans le Domaine ;

- Ou être titulaire d'un titre ou diplôme de niveau III et justifier de 3 années d'expérience professionnelle,

Cursus en 1 an :

- Être titulaire d'un titre ou diplôme de niveau III, et avoir validé une 4ème année d'enseignement (240 ECTS)
- Ou justifier de 3 années d'expérience professionnelle dans le Domaine de Formation

En formation professionnelle : - Être titulaire d'un titre ou diplôme de niveau II et justifier de 5 ans d'expérience Professionnelle dans le Domaine ou être titulaire d'un Baccalauréat et justifier de 7 ans d'expérience Professionnelle dans le Domaine ;

- Avoir validé l'ensemble des blocs de compétences de la certification ou des blocs reconnus équivalents

En VAE

- Les blocs de compétences sont accessibles par la VAE

Quelle que soit la voie d'accès :

Niveau d'anglais requis : B2 (CERCL) ou 785 (TOIEC)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Nombre et profils de personnes composant le jury

Le jury est composé :

Pour moitié de membres internes à l'organisme et comportant au moins :

- Le/la directeur (trice) de l'école ou son représentant(e)
- Un/une responsable pédagogique ou un/une enseignant(e) formateur (trice)

Pour moitié de membres externes à l'organisme et comportant au moins

:

- 2 représentants(es) extérieurs (es) professionnels (elles) (dont le Président)

Pourcentage de membres extérieurs à l'autorité délivrant la certification dont professionnels qualifiés

Parmi les membres du jury, 50 % sont membres extérieurs

COMPOSITION DU JURY — VAE

Nombre et profils des personnes composant le jury

Le jury est composé :

Pour moitié de membres internes à l'organisme et comportant au moins :

- Le/la directeur (trice) de l'école ou son représentant(e)
- Un/une responsable pédagogique ou un/une enseignant(e) formateur (trice)

Pour moitié de membres externes à l'organisme et comportant au moins :

- 2 représentants(es) extérieurs (es) (dont le Président) représentants qualifiés des professions, pour moitié employeurs, pour moitié salariés

Pourcentage de membres extérieurs à l'autorité délivrant la certification dont professionnels qualifiés

Parmi les membres du jury, 50 % sont membres extérieurs

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	8 668 €
Selon la branche	6 500 € – 8 872 €
Prise en charge	Branches concernées
8 668 €	Valeur par défaut · 192 branches
8 872 €	CPNE Branche ITV, CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil, CPNE des Télécoms, CPNEF de l'audiovisuel, CPNEF de la Publicité
7 500 €	CPNE Branche Caisse d'Epargne, CPNE de la branche Banque Populaire, CPNE des industries de santé (CPNEIS), CPNEFP de l'enseignement privé indépendant
6 500 €	CPNEF inter-secteurs papier carton, CPNEFP Carrières et matériaux, CPNEFP de la branche des industries et commerces de la récupération
8 600 €	CPNEFP de l'habillement, mercerie, chaussure et jouet
8 583 €	CPNEFP Commerce à distance
8 500 €	CPNE Branche Caoutchouc
7 600 €	CPNE Banque
7 000 €	CPNEFP de la métallurgie

Base légale

Date de décision	10/10/2019
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	10/10/2022

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2017	32	0	69 %	0 %
2016	45	0	68 %	68 %
2015	34	0	93 %	33 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP27149

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34228/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	1
Parcours menés à terme	1
Taux d'achèvement	100 %
Période	09/2022 – 01/2024

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	3
Montant total engagé	6 927 €
Coût moyen par dossier	2 309 €
Durée moyenne	3 h
Période	02/2020 – 08/2022
France compétences	65 %
Reste à charge titulaire	35 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.