

Chargé de Développement Commercial Franco-Allemand

RNCP34630 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312
Formacode(s)	34554, 34254
Code(s) ROME	D1406, M1705, M1707, D1407
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	29/05/2020
Date d'échéance	29/05/2025

Certificateur(s)

CHAMBRE FRANCO ALLEMANDE COMMERCE INDU · SIRET : 78435993700025

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le commerce bilatéral entre la France et l'Allemagne est très important, l'Allemagne est le premier partenaire économique de la France et la France est le troisième partenaire économique de l'Allemagne. Selon Business France la présence allemande en France est estimée à environ 4600 entreprises employant plus de 310 000 personnes.

L'importance de cette relation économique fait que le profil du « Chargé de Développement Commercial Franco-Allemand » est particulièrement recherché par les entreprises, grâce à ses connaissances des marchés, ses compétences commerciales,

ses compétences en matière de communication et d'adaptation interculturelle, ses compétences liées au développement de l'activité des entreprises dans les pays francophones, germanophones et anglophones, ainsi que la maîtrise des langues (français, allemand et anglais).

En termes d'emploi dans les entreprises franco-allemandes, cette spécificité se traduit par des embauches sur des postes à responsabilités et d'encadrement dans les services Marketing, Achat, Commercial, Service Après-Vente (SAV) et Administration des ventes et sur des postes tels que : chef de Produit, chef de Marché, ingénieur d'Affaires, acheteur, cadre Export, responsable SAV ou administration des ventes.

Les entreprises concernées par cette certification sont des entreprises tournées vers l'international : les filiales françaises de sociétés allemandes, les sociétés françaises exportatrices de produits, notamment sur le marché allemand et les sociétés françaises importatrices de produits allemands.

Les entreprises concernées sont des grands groupes industriels, des PME/PMI, ETI ainsi que des start-ups allemandes et françaises.

Par ailleurs, évoluant dans des environnements qui se complexifient et qui entraînent des changements profonds du métier pratiqué et donc des compétences nécessaires, les titulaires de la certification sont amenés à occuper des fonctions de plus en plus polyvalentes, à responsabilités et d'encadrement.

ACTIVITÉS VISÉES

Le Chargé de Développement Commercial Franco-Allemand a la responsabilité du développement de l'activité commerciale à l'import/export entre la France et l'Allemagne et/ou sur d'autres marchés à l'export, ainsi que de la gestion et coordination d'un réseau de clients et prospects.

Il est l'interlocuteur privilégié sur le plan interculturel entre la France et l'Allemagne par ses connaissances et compétences attestées en langue et culture allemande et française, par le rôle d'interface qu'il remplit notamment avec la maison-mère, en Allemagne ou en France, et les différents acteurs de la politique commerciale.

Il possède une expertise centrée sur la compréhension et l'exploitation des données culturelles et économiques de

marchés cibles pour accroître le chiffre d'affaires de son entreprise. Selon la taille de l'entreprise (TPE, PME, grand groupe), la fonction et les missions sont plus ou moins étendues et peuvent être très polyvalentes du fait du croisement des activités et des responsabilités qui incombent au spécialiste du marché franco-allemand, souvent le seul à maîtriser la langue allemande ou française et qui possède la connaissance du marché partenaire.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

1. Élaborer la stratégie commerciale basé sur un plan marketing dans une zone déterminée
2. Mettre en place une stratégie de prospection et élaboration d'un plan d'actions commerciales
3. Mener des négociations commerciales avec des interlocuteurs internationaux (francophones, germanophones et anglophones)
4. Gérer l'ensemble de la chaîne commerciale et administrative des ventes auprès des clients internationaux (francophones, germanophones et anglophones)
5. Élaborer et mettre en place une stratégie de développement commercial d'une PME à l'international (Implantation, expansion d'une entreprise, etc.)
6. Exprimer, communiquer et négocier par écrit et par oral en langues étrangères (anglais, allemand et/ou français)

Blocs de compétences

RNCP34630BC01 — Elaborer la stratégie commerciale basée sur un plan marketing dans une zone déterminée

LISTE DE COMPÉTENCES

1. Réaliser une analyse du marché sur une zone géographique déterminée (études de marché et de concurrence, notamment sur le marché franco-allemand)
2. Définir et qualifier des facteurs clés de succès et avantages concurrentiels (Analyse SWOT)
3. Segmenter le marché en choisissant les cibles et le positionnement de l'entreprise et détailler les éléments du Marketing-mix de ses produits ou services (4P) pour la commercialisation et les partenaires commerciaux possibles
4. Élaborer la stratégie commerciale afin d'optimiser les ventes en tenant compte des éléments suivants : le positionnement de l'entreprise, la concurrence, l'effet de nouveauté dans un contexte favorable, les contraintes et la mobilisation de ressources nécessaires (matérielles, humaines, financières)
5. Définir un plan de communication sur une période donnée en déclinant le Mix-Communication des produits/services de l'entreprise sur le marché déterminé avec un budget réaliste

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas marketing(issuée d'une situation réelle en entreprise fournie par le certificateur)

Les candidats doivent travailler en groupes de 3-4 candidats et rédiger un rapport d'environ 25 pages en français et une partie en allemand

Les candidats doivent effectuer une présentation en groupe lors de leur entretien avec le jury (durée : 1 heure)

RNCP34630BC02 — Mettre en place une stratégie de prospection et élaborer un plan d'actions commerciales

LISTE DE COMPÉTENCES

1. Collecter et analyser des données et informations sur les entreprises / organismes de son secteur
2. Évaluer l'importance stratégique de ses clients et prospects en appliquant la méthodologie d'approche de prospects et les outils de mise en place du discours commercial spécifique au marché cible et à l'export
3. Intégrer les différentes pratiques commerciales des pays clients ou prospects
4. Élaborer et chiffrer le plan d'actions commerciales en fonction des choix stratégiques définis précédemment

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Étude de cas d'une action commerciale issue d'une situation réelle en entreprise fournie par le certificateur) :

Les candidats doivent travailler en groupe de 3-4 candidats (6 heures) et effectuer une présentation orale devant tous les autres groupes de candidats (1 heure)

- En situation réelle dans l'entreprise où le candidat effectue son alternance:

Réalisation d'actions commerciales évaluées par l'entreprise et validée par le certificateur (le certificateur fournit une grille d'évaluation à l'entreprise)

RNCP34630BC03 — Mener des négociations commerciales avec des interlocuteurs internationaux (francophones, germanophones et anglophones)

LISTE DE COMPÉTENCES

1. Identifier les besoins et les contraintes de ses interlocuteurs
2. Identifier le processus de prise de décision après avoir défini la stratégie de négociation face à chaque acteur de ce processus (techniques de win-win situation)
3. Adapter son vocabulaire et les subtilités de langage en français, allemand et anglais lors de la phase de négociation commerciale
4. Utiliser les techniques de communication verbale et non-verbale pour développer une capacité de convaincre efficacement
5. Mener une négociation commerciale en tenant compte des spécificités culturelles du marché cible
6. Négocier une offre commerciale en mettant en œuvre les moyens nécessaires afin de signer des contrats

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Epreuve de négociation

entre Français et Allemands sur un sujet défini par le certificateur : simulation d'une négociation commerciale devant un jury composé de professionnels experts du marché franco-allemand (Durée : 1 heure).

RNCP34630BC04 — Gérer l'ensemble de la chaîne commerciale et administrative des ventes auprès des clients internationaux (francophones, germanophones et anglophones)

LISTE DE COMPÉTENCES

1. Elaborer un carnet de commandes import/export à travers la gestion d'un portefeuille de clients à l'aide d'outils de gestion informatisés appropriés à sa fonction
2. Coordonner les actions administratives, financières et logistiques relatives à des commandes avec divers services et détecter les anomalies qui y sont liées en suivant et contrôlant les budgets des divers comptes commerciaux
3. Relayer en interne les informations stratégiques fiables afin de négocier les ajustements nécessaires avec le client, les services internes et externes
4. Proposer des solutions concrètes d'amélioration et les présenter au sein de l'entreprise en appliquant des plans d'amélioration qualitatifs (normes entreprise, mise en place de logiciels informatiques)
5. Mettre en place une stratégie de suivi des clients par l'utilisation de solutions et de gestion informatisées afin de fidéliser le/les clients

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Etude de cas sur les techniques export évaluée et validée par le certificateur (Durée : 3 heures par groupe de 3-4 candidats)
- Etude de cas sur le traitement des litiges et procédure d'amélioration issue d'une situation réelle en entreprise évaluée et validée par le certificateur (Durée : 2 heures par groupe par groupe de 3-4 candidats)
- En situation réelle en entreprise : Renseignement systématique et qualitatif du système de gestion des clients. Utilisation pertinente des outils de planification et de suivi des contacts ; participation active aux réunions d'équipe; évaluée par l'entreprise et validée par le certificateur

RNCP34630BC05 — Elaborer et mettre en place une stratégie de développement commercial d'une PME à l'international (Implantation, expansion d'une entreprise, etc.)

LISTE DE COMPÉTENCES

1. Elaborer la stratégie d'implantation ou d'accroissement de l'activité de l'entreprise en respectant les règles et les conditions d'implantation dans les pays cibles
2. Choisir et coordonner les actions de développement administratives, financières et logistiques relatives à la nouvelle activité (relation clients, administration, production, fournisseurs, douanes, juridiques, financiers, transports, ...)
3. Elaborer un plan de communication adéquat en suivant et contrôlant les budgets et les moyens commerciaux mobilisés
4. Déterminer les conditions d'amélioration du processus commercial pour un produit/service existant ou les conditions de lancement d'un nouveau produit/service

5. Mettre en place et développer les nouveaux dispositifs sur le marché cible en appliquant les outils d'aide spécifiques au développement d'une activité commerciale (filiale ou bureau de vente à l'étranger)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas : Développement

d'une entreprise sur le marché cible issue d'une situation réelle en entreprise fournie par le certificateur

Les

candidats doivent travailler en groupes de 3-4 candidats et rédiger un rapport d'environ 25 pages en français et une partie en allemand

(Durée : 35 heures par groupe de 3-4

candidats sur une durée de 5 jours)

Les candidats doivent effectuer une présentation en groupe lors de leur entretien avec le jury (durée : 1 heure)

RNCP34630BC06 — Exprimer, communiquer et négocier par écrit et par oral en langues étrangères (anglais, allemand et français)

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences transversales (du bloc de compétences n°1 au bloc de compétences n°5)

1. Exprimer, communiquer, négocier et rédiger en langue anglaise, allemande et française dans les domaines du commercial, marketing et de l'Administration des Ventes (ADV).

Compétences linguistiques et interculturelles : Pour chaque langue (allemand, anglais, français), les candidats à la certification passent un examen écrit et oral.

2. Les candidats sont préparés

tout au long de l'année de formation lors de leur cours d'anglais au test

TOEIC

3. Les candidats sont préparés tout au long l'année de formation lors de leur cours d'allemand au Test WiDaF (Wirtschaft Deutsch als Fremdsprache) qui correspond à l'équivalent du DELF en allemand

MODALITÉS D'ÉVALUATION

• Anglais :

Epreuve écrite (3h30)

Epreuve orale (présentation, 1 heure)

Passage du test d'anglais professionnel : TOEIC

(750 points, niveau C1)

Durée de l'épreuve : 2 heures et 30 minutes

• Allemand :

Epreuve écrite (3h30)

Epreuve orale (présentation, 1 heure)

Passage du test d'allemand professionnel : WiDaF

(736 points, niveau C1)

Durée de l'épreuve : 2 heures et 30 minutes

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le Chargé de Développement Commercial Franco-Allemand exerce dans toutes les entreprises commercialisant des produits ou services auprès de professionnels, quelle que soit leur taille (TPE, PME, grandes entreprises) ou le secteur d'activité.

Il peut ainsi travailler dans de nombreux secteurs d'activité spécialisés dans le franco-allemand et à l'international (principalement industriel, lié à l'économie allemande et française) : automobile, industrie, transports, conseils de développement économiques, représentation de foires et salons, design mobilier, habillement, recrutement franco-allemand et international, agro-alimentaire, formation professionnelle...

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Métier : Chargé de Développement Commercial Franco-Allemand.

Il n'existe pas de nomenclature reconnue de manière univoque dans les entreprises.

Les intitulés retenus par les entreprises correspondent à des postes très polyvalents qui permettent de valoriser au maximum les compétences acquises au cours de la certification. Ils diffèrent en fonction de la culture d'entreprise, en particulier du secteur d'activité et des produits et services proposés, ainsi que de la taille de l'entreprise.

Le Chargé de Développement Commercial Franco-Allemand est amené ainsi à occuper diverses fonctions par la polyvalence acquise durant son expérience professionnelle et à combiner des compétences liées au marketing, au commercial, au développement d'une activité et à la communication au cours de sa carrière.

Les intitulés des postes et les fonctions proposées peuvent à la fois tenir compte du type de clientèle (Chargé de clientèle grands comptes/PME-PMI), des appellations propres aux secteurs d'activité (Consultant en détection de projets), de l'orientation stratégique de l'entreprise (Responsable du développement de portefeuille clients, Directeur de la communication professionnelle, etc.), des produits ou services commercialisés (Directeur commercial pour le marché franco-allemand, européen ou international).

La certification Chargé de Développement Commercial Franco-Allemand prépare à des emplois à responsabilités et de niveau cadre supérieur dans les secteurs d'activité mentionnés ci-dessus.

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 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 975 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (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)	40 236
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux 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, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

- Etudiants français et allemands avec diplômes de Niveau 5 : Licence 2,3 en LLCE Allemand (Langues, Littératures et Civilisations Etrangères), LEA Allemand / Anglais (Langues Etrangères Appliquées), Sciences Humaines ou Sciences Sociales, Economie, Droit, Etudes interculturelles et DUT ou BTS sur dérogation après examen du dossier.
- Âge requis : 20-25 ans et 26 ans et plus si demandeur d'emploi.
- Pas d'expériences en entreprise requise, une première expérience constitue cependant un atout.
- Excellentes connaissances des langues et cultures allemande et française, bon niveau en anglais, stages en

entreprises déjà effectués dans l'idéal, un séjour en Allemagne est apprécié.

- Evaluation du niveau d'allemand professionnel par le biais du Test WiDaF© (niveau exigé : B2 - C1 du Cadre de référence européen) pour les candidats dont l'allemand n'est pas la langue maternelle.
- Evaluation du niveau d'anglais par un test de choix multiples (minimum requis : 45 points sur un total de 60 points).

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

50% de membres internes de la Chambre Franco-Allemande de Commerce et d'Industrie (CFACI) et 50% de membres externes (professionnels en activité - pour moitié employeurs/employeuses, pour moitié salariés/es dont un(e) représentant(e) maîtrisant l'allemand)

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le jury VAE comprend :

- Deux représentants qualifiés des professions (professionnels en activité), pour moitié employeurs, pour moitié salariés, équilibré hommes – femmes, dont un représentant parlant allemand
- un formateur de la certification professionnelle « Chargé de Développement Commercial Franco-Allemand »
- le responsable de la certification
- le directeur de l'organisme certificateur

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	7 864 €
Selon la branche	6 000 € – 7 864 €
Prise en charge	Branches concernées
7 864 €	Valeur par défaut · 210 branches
7 156 €	CPNEFP de la blanchisserie, laverie, location de linge, nettoyage à sec, pressing et teinturerie
7 000 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
6 000 €	CPNEFP de la métallurgie

Base légale

Date de décision	29/05/2020
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	29/05/2025

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2018	11	0	82 %	—
2017	14	0	86 %	86 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP9095

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

www.francoallemand.com/fr/nos-services/formations-seminaires/formation-en-alternance

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34630/>