

Responsable de zone import-export

RNCP36640 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312m
Formacode(s)	34236, 34240, 34285, 34287, 34271
Code(s) ROME	M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	01/07/2022
Date d'échéance	01/07/2025

Certificateur(s)

ASS EDUCATIVE SALLE ST LOUIS STE BARBE · SIRET : 77639490000018

Partenaires habilités

9 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 9 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
AGEA BELLEVUE	7797113650014	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION DE GESTION DU COLLEGE ET DU LYCEE CATHOLIQUES PRIVES LA SALLE SAINT-CHARLES	3169339100010	Former et organiser l'évaluation
ASSOC INSTITUTION ST ASPAIS DE MELUN	3531914550016	Former et organiser l'évaluation
ASSOC JEANNE PERRIMOND	7828838880029	Former et organiser l'évaluation
INSTITUT CATHOLIQUE DE FORMATION PAR ALTERNANCE	8832547320018	Former et organiser l'évaluation
LE CENTRE DES APPRENTIS D'ALSACE	8033555930036	Former et organiser l'évaluation
LYCEE CARCADO SAISSEVAL	7842810080010	Former et organiser l'évaluation
LYCEE LIBERGIER	1951003590023	Former et organiser l'évaluation
OGEC COLLEGES LYCEES PRIVES ST JOSEPH	7861869990029	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Plus que jamais, dans ce contexte de crise sanitaire inédite, le développement à l'international repose sur des compétences spécifiques solidement ancrées et, par conséquent, sur la formation. Les filières qui y conduisent sont porteuses pour les personnes en quête d'emploi ou d'accélérateur de carrières, car les besoins des entreprises,

particulièrement les PME, sont en hausse.

Lors des universités d'été 2019 de l'internationalisation des entreprises, les participants ont en effet déploré leurs difficultés à recruter des collaborateurs « réellement formés pour le commerce international, c'est-à-dire maîtrisant à la fois les langues étrangères et les pratiques du commerce international. Cette difficulté est particulièrement forte pour les PME ». Selon une étude de Medef international et du Meti (Mouvement des entreprises de taille intermédiaire) parue en juillet 2020, 45% des ETI se disent freinées par les problématiques de ressources humaines dans leur développement à l'international. Par manque de compétences mais aussi en raison de difficultés de recrutement.

La montée en compétences des collaborateurs et des dirigeants est une ressource clé pour le développement à l'international.

Le quotidien du Responsable de Zone Import-Export comporte, de façon non exhaustive : Prospections, propositions commerciales, gestion de stocks, rédaction de cahiers des charges, négociation de contrats de ventes et d'achats, entretien des relations internationales clients et fournisseurs pour une fidélisation optimale, respect des règles du commerce international, gestion des commandes internes et externes et respect des délais, évaluation des produits et marchandises, gestion des contentieux...

On peut constater que les domaines de compétences du responsable import-export sont nombreux : droit international dans le domaine du commerce, règlement du transport, management, techniques commerciales et de négociation, organisation de logistique etc. sans oublier les qualités personnelles, qui sont aussi importantes.

ACTIVITÉS VISÉES

Le, la responsable de zone import-export effectue les activités suivantes :

- Développement de la stratégie internationale sur la zone d'exportation
- Développement de la stratégie internationale sur la zone d'importation
- Conception du projet de développement international sur sa zone
- Mise en œuvre du projet de développement international sur sa zone
- Administration des ventes à l'export
- Administration des achats à l'import
- Coordination ADA-ADV
- Mise en place d'une démarche d'amélioration continue sur sa zone
- Optimisation d'une stratégie d'import-export

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Réaliser un audit interne de l'organisation à l'aide d'outils stratégiques d'analyse pour évaluer la capacité de l'organisation à se développer à l'international.

Effectuer un diagnostic externe de la zone choisie et une matrice de sélection des pays pour sélectionner le ou les pays ayant le potentiel commercial le plus intéressant pour l'entreprise et le risque le plus faible.

Réaliser une étude de marché sur les marchés prioritaires en utilisant les informations fiables et actualisées pour cerner en détail les potentialités du (ou des) marché (s) choisi(s).

Déterminer la stratégie de développement internationale de la zone ou des pays choisis en analysant l'étude de marché pour définir le plan d'actions opérationnel en fonction des caractéristiques du ou des pays.

Optimiser les stratégies d'achats directs et indirects en les analysant à l'aide d'une matrice d'analyse du portefeuille d'achat pour améliorer la gestion des ressources dans une démarche d'achat durable.

Sourcer, à l'aide d'une matrice critériée, les fournisseurs en utilisant les outils de e-sourcing (plateformes, places de marché) pour sélectionner les plus adaptés au contexte d'entreprise.

Emettre des appels d'offres internationaux (AOI) dans la langue appropriée auprès des fournisseurs présélectionnés en s'appuyant sur le cahier des charges rédigé en collaboration avec les services concernés pour obtenir des offres commerciales et techniques en réponse aux besoins exprimés par l'organisation.

Choisir le partenaire/ fournisseur alliant la meilleure combinaison coût-délai-qualité-éthique, en procédant à l'analyse des offres (critères d'attribution, pondération des critères, notation) et de leur impact sur la création de valeur.

Préconiser les adaptations du mix (produits, packaging, prix, positionnement...) nécessaires à une adéquation optimale aux exigences de la future clientèle en prenant en compte les contraintes de l'organisation.

Rédiger les conditions générales de vente et/ou d'achat en prenant en compte la politique commerciale de l'organisation (modalités de paiement, délais de livraison, délai de rétractation, etc...) pour constituer la base légale des relations avec les partenaires.

Répertorier l'ensemble des coûts propres à l'importation ou l'exportation envisagée pour fixer un prix de vente ou un prix d'achat maximum.

Construire une offre commerciale export dans le respect des contraintes administratives et réglementaires de la zone pour satisfaire la demande locale.

Communiquer en langues étrangères à l'écrit et à l'oral avec les partenaires (clients, fournisseurs, parties prenantes du projet...) pour promouvoir l'organisation, animer des présentations et négocier avec efficacité dans un contexte interculturel.

Prospecter en participant à des salons physiques et/ou virtuels et en mettant en œuvre des stratégies multicanales pour rechercher des futurs partenaires et clients.

Mener une négociation internationale complexe en étudiant les usages et les codes culturels des parties prenantes pour éviter tout risque d'incompréhension ou de malentendus.

Contractualiser la vente, l'achat et/ou le partenariat en conciliant les intérêts des deux parties dans une démarche éthique pour sécuriser la relation et le respect des contraintes juridiques, légales et culturelles du marché.

Animer un réseau de partenaires à l'international en adaptant la communication, les supports et les techniques aux spécificités culturelles et aux usages locaux pour développer les ventes et pérenniser les relations commerciales.

Contrôler l'enregistrement de la commande saisie par l'assistant(e) export dans le progiciel de gestion (ERP) dédié pour mettre en œuvre l'ensemble du processus de gestion des commandes au sein des services concernés (logistiques, financiers, ADV...).

Donner les instructions nécessaires en interne et en externe pour la production et l'expédition de la commande dans le cadre du processus et de la démarche éco-responsable définis par l'entreprise en s'assurant que les risques seront gérés pour délivrer la marchandise dans le respect des conditions du contrat signé.

Organiser la gestion administrative des obligations documentaires liées à la vente grâce à la digitalisation de la chaîne commerciale en utilisant un outil collaboratif pour coordonner les différentes parties prenantes internes et/ou externes.

Suivre la bonne réalisation de la commande à l'aide des tableaux de bord, et en assurant l'interface en français et/ou en langues étrangères avec les différentes parties prenantes, pour éviter les risques de non-conformité.

Calculer les besoins exacts des services et/ou de la production de l'entreprise en respectant la stratégie d'achat définie pour générer les approvisionnements et optimiser le stock dans un objectif d'achat durable.

Préparer les formalités d'importation en respectant les contraintes légales et réglementaires à l'importation pour anticiper les risques liés au dédouanement import et pouvoir disposer des marchandises le plus rapidement possible.

Superviser le contrôle qualitatif et quantitatif de l'arrivage de marchandises et la mise en stock pour identifier les non-conformités, retard de livraison, contrefaçons et mettre en œuvre les recours possibles.

Vérifier le respect des obligations des deux parties (client-fournisseur) avec les indicateurs de performance définis par la direction pour assurer une relation commerciale stable et durable avec les fournisseurs.

Superviser les tâches des assistant(e)s import et export en contrôlant la bonne exécution de l'administratif pour anticiper les éventuels problèmes et informer le client ou le fournisseur des risques de non-conformité.

Assurer une veille stratégique à l'international en mobilisant des outils numériques pour disposer de tous les éléments d'information nécessaires pour saisir les opportunités à l'international.

Etudier les processus import-export de l'entreprise, à l'aide d'un logigramme, pour repérer et spécifier les événements manquants (vérifications, contrôles, enregistrements...) par rapport aux spécificités de sa zone dans une démarche d'amélioration continue et de RSE.

Ajuster l'organisation de l'activité

d'importation-exportation, sur la zone, en utilisant les outils collaboratifs pour pallier aux événements manquants repérés

Recenser

les ressources nécessaires à la réalisation des objectifs économique, social et environnemental fixés par la direction sur chacun des marchés de la zone

en utilisant un outil méthodologique d'Organigramme Tâches du Projet (OTP ou WBS en anglais) pour faciliter la mise en place du projet de développement.

Élaborer le budget relatif au développement de sa zone en analysant les contraintes et les risques au regard des objectifs fixés par la direction pour déterminer les objectifs minimum à atteindre dans une démarche responsable.

Constituer les dossiers permettant de mobiliser les dispositifs de soutien à l'international disponibles pour aider l'entreprise à se développer à l'international.

Suivre l'activité de sa zone en analysant des indicateurs de suivi en lien avec l'activité et la zone concernée à l'aide de tableur pour identifier et analyser les écarts par rapport aux objectifs fixés.

Réaliser un reporting commercial périodique en collectant et analysant les données relatives à la zone concernée pour cibler les axes d'amélioration possible.

Blocs de compétences

RNCP36640BC01 — Développer le potentiel commercial international sur sa zone

LISTE DE COMPÉTENCES

Réaliser un audit interne de l'organisation à l'aide d'outils stratégiques d'analyse pour évaluer la capacité de l'organisation à se développer à l'international

Effectuer un diagnostic externe de la zone choisie et une matrice de sélection des pays pour sélectionner le ou les pays ayant le potentiel commercial le plus intéressant pour l'entreprise et le risque le plus faible

Réaliser une étude de marché sur les marchés prioritaires en utilisant les informations fiables et actualisées pour cerner en détail les potentialités du (ou des) marché (s) choisi(s)

Déterminer la stratégie de développement internationale de la zone ou des pays choisis en analysant l'étude de marché pour définir le plan d'actions opérationnel en fonction des caractéristiques du ou des pays

Optimiser les stratégies d'achats directs et indirects en les analysant à l'aide d'une matrice d'analyse du portefeuille d'achat pour améliorer la gestion des ressources dans une démarche d'achat durable

Sourcer, à l'aide d'une matrice critériée, les fournisseurs en utilisant les outils de e-sourcing (plateformes, places de marché) pour sélectionner les plus adaptés au contexte d'entreprise

Emettre des appels d'offres internationaux (AOI) dans la langue appropriée auprès des fournisseurs présélectionnés en s'appuyant sur le cahier des charges rédigé en collaboration avec les services concernés pour obtenir des offres commerciales et techniques en réponse aux besoins exprimés par l'organisation.

Choisir le partenaire/ fournisseur alliant la meilleure combinaison coût-délai-qualité-éthique, en procédant à l'analyse des offres (critères d'attribution, pondération des critères, notation) et de leur impact sur la création de valeur

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mises en situations professionnelles écrites réalisées à partir d'éléments imposés par le centre de formation et des recherches personnelles ou en groupe (dossier individuel, projet de groupe).

RNCP36640BC02 — Mettre en œuvre la stratégie de développement international sur sa zone

LISTE DE COMPÉTENCES

Préconiser les adaptations du mix (produits, packaging, prix, positionnement...) nécessaires à une adéquation optimale aux exigences de la future clientèle en prenant en compte les contraintes de l'organisation

Rédiger les conditions générales de vente et/ou d'achat en prenant en compte la politique commerciale de l'organisation (modalités de paiement, délais de livraison, délai de rétractation, etc...) pour constituer la base légale des relations avec les partenaires

Répertorier l'ensemble des coûts propres à l'importation ou l'exportation envisagée pour fixer un prix de vente ou un prix d'achat maximum

Construire une offre commerciale export dans le respect des contraintes administratives et réglementaires de la zone pour satisfaire la demande locale

Communiquer en langues étrangères à l'écrit et à l'oral avec les partenaires (clients, fournisseurs, parties prenantes du projet...) pour promouvoir l'organisation, animer des présentations et négocier avec efficacité dans un contexte interculturel.

Prospecter en participant à des salons physiques et/ou virtuels et en mettant en œuvre des stratégies multicanales pour rechercher des futurs partenaires et clients

Mener une négociation internationale complexe en étudiant les usages et les codes culturels des parties prenantes pour éviter tout risque d'incompréhension ou de malentendus

Contractualiser la vente, l'achat et/ou le partenariat en conciliant les intérêts des deux parties dans une démarche éthique pour sécuriser la relation et le respect des contraintes juridiques, légales et culturelles du marché.

Animer un réseau de partenaires à l'international en adaptant la communication, les supports et les techniques aux spécificités culturelles et aux usages locaux pour développer les ventes et pérenniser les relations commerciales.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mises en situations professionnelles écrites réalisées à partir d'éléments imposés par le centre de formation et des recherches personnelles ou en groupe (plan de développement en groupe).

Mise en situation professionnelle orale individuelle reconstituée en centre de formation.

Production écrite individuelle réalisée en centre de formation.

RNCP36640BC03 — Manager l'administration des achats et des ventes à l'international

LISTE DE COMPÉTENCES

Contrôler l'enregistrement de la commande saisie par l'assistant.e export dans le progiciel de gestion (ERP) dédié pour mettre en œuvre l'ensemble du processus de gestion des commandes au sein des services concernés (logistiques, financiers, ADV...).

Donner les instructions nécessaires en interne et en externe pour la production et l'expédition de la commande dans le cadre du processus et de la démarche éco-responsable définis par l'entreprise en s'assurant que les risques seront gérés pour délivrer la marchandise dans le respect des conditions du contrat signé

Organiser la gestion administrative des obligations documentaires liées à la vente grâce à la digitalisation de la chaîne commerciale en utilisant un outil collaboratif pour coordonner les différentes parties prenantes internes et/ou externes

Suivre la bonne réalisation de la commande à l'aide des tableaux de bord, et en assurant l'interface en français et/ou en langues étrangères avec les différentes parties prenantes, pour éviter les risques de non-conformité

Calculer les besoins exacts des services et/ou de la production de l'entreprise en respectant la stratégie d'achat définie pour générer les approvisionnements et optimiser le stock dans un objectif d'achat durable

Préparer les formalités d'importation en respectant les contraintes légales et réglementaires à l'importation pour anticiper les risques liés au dédouanement import et pouvoir disposer des marchandises le plus rapidement possible.

Superviser le contrôle qualitatif et quantitatif de l'arrivée de marchandises et la mise en stock pour identifier les non-conformités, retard de livraison, contrefaçons et mettre en œuvre les recours possibles.

Vérifier le respect des obligations des deux parties (client-fournisseur) avec les indicateurs de performance définis par la direction pour assurer une relation commerciale stable et durable avec les fournisseurs

Superviser les tâches des assistant(e)s import et export en contrôlant la bonne exécution de l'administratif pour anticiper les éventuels problèmes et informer le client ou le fournisseur des risques de non-conformité

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle écrite reconstituée par groupes au sein du centre de formation.

Etude de cas individuelle réalisée en centre de formation portant sur une entreprise fictive importatrice.

Etude de cas individuelle réalisée en centre de formation portant sur une entreprise fictive.

RNCP36640BC04 — Piloter l'activité internationale de sa zone dans une démarche responsable

LISTE DE COMPÉTENCES

Assurer une veille stratégique à l'international en mobilisant des outils numériques pour disposer de tous les éléments d'information nécessaires pour saisir les opportunités à l'international .

Etudier les processus import-export de l'entreprise, à l'aide d'un logigramme, pour repérer et spécifier les événements manquants (vérifications, contrôles, enregistrements...) par rapport aux spécificités de sa zone dans une démarche d'amélioration continue et de RSE.

Ajuster l'organisation de l'activité d'importation-exportation, sur la zone, en utilisant les outils collaboratifs pour pallier aux événements manquants repérés

Recenser les ressources nécessaires à la réalisation des objectifs économique, social et environnemental fixés par la direction sur chacun des marchés de la zone en utilisant un outil méthodologique d'Organigramme Tâches du Projet (OTP ou WBS en anglais) pour faciliter la mise en place du projet de développement.

Élaborer le budget relatif au développement de sa zone en analysant les contraintes et les risques au regard des objectifs fixés par la direction pour déterminer les objectifs minimum à atteindre dans une démarche responsable

Constituer les dossiers permettant de mobiliser les dispositifs de soutien à l'international disponibles pour aider l'entreprise à se développer à l'international

Suivre l'activité de sa zone en analysant des indicateurs de suivi en lien avec l'activité et la zone concernée à l'aide de tableau pour identifier et analyser les écarts par rapport aux objectifs fixés

Réaliser un reporting commercial périodique en collectant et analysant les données relatives à la zone concernée pour cibler les axes d'amélioration possible.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée orale par groupe réalisée en centre de formation.

Mise en situation professionnelle réelle écrite individuelle

Mise en situation professionnelle reconstituée écrite par groupes

Etudes de cas individuelles écrites.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tous les secteurs d'activité et toute organisation, quels que soient sa taille et son statut juridique, ayant un lien avec l'international ou souhaitant se développer à l'international à l'export comme à l'import, sont concernés.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Responsable de zone
Chef de projet export ou import
Area export manager
Acheteur junior
Agent de transit
Affréteur
Agent d'exploitation
Responsable ADV ou ADA
Coordinateur ADV ou ADA
Chef de produit à l'international

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)	3 189 €
Familles professionnelles (FAP)	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)	9 109
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Le futur candidat doit justifier d'une expérience professionnelle de 12 mois minimum, en rapport avec la certification visée de Responsable de zone import export.

Les activités suivantes sont reconnues :

Activités professionnelles salariées,

Activités non salariées,

Activités de bénévolat ou de volontariat, ·

Activités réalisées en formation initiale ou continue :

Périodes de formation en milieu professionnel (tous statuts élève, apprenti, stagiaire contrat pro ou contrat unique d'insertion)

Périodes de mises en situations en milieu professionnel

Stages pratiques

Préparations opérationnelles à l'emploi

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

Le Chef d'établissement, le Directeur de Campus ou le Responsable du cycle, 2 professionnels travaillant à l'international

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le Chef d'établissement, le Directeur de Campus ou le Responsable du cycle, 2 professionnels travaillant à l'international (un employeur, un salarié)

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	6 507 €
Selon la branche	5 400 € – 6 794 €
Prise en charge	Branches concernées
6 507 €	Valeur par défaut · 199 branches
6 516 €	CPNE industries alimentaires diverses, CPNEFP de la branche des industries de produits alimentaires élaborés, CPNIEFP dans la coopération agricole
6 794 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat, CPNEFP de l'habillement, mercerie, chaussure et jouet
6 300 €	CPNE Branche Caoutchouc, CPNE chimie
6 778 €	CPNEFP Sports Loisirs
6 497 €	CPNEFP des commerces de gros
6 489 €	CPNEFP ICGV entreprises de la viande
6 205 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)
5 859 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
5 850 €	CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire
5 400 €	CPNEFP de la métallurgie

Base légale

Date de décision	01/07/2022
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	01/07/2025

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2019	53	0	100 %	88 %
2018	56	0	86 %	86 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP4928

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP40881

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.lasalle-emci.com/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36640/>