

Manager du développement international

RNCP39987 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	310, 312
Formacode(s)	32136, 32005, 34285, 34240
Code(s) ROME	M1707, D1406, M1101
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	18/12/2024
Date d'échéance	18/12/2029

Certificateur(s)

ASS EDUCATIVE SALLE ST LOUIS STE BARBE · SIRET : 77639490000018

Partenaires habilités

3 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 3 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ASSOCIATION DE GESTION DU COLLEGE ET DU LYCEE CATHOLIQUES PRIVES LA SALLE SAINT-CHARLES	3169339100010	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION EDUCATIVE LA SALLE ST LOUIS STE BARBE	7763949000042	Former et organiser l'évaluation
ASSOC JEANNE PERRIMOND	7828838880029	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Les managers du développement international (co)définissent et implémentent des stratégies pour le développement international des entreprises, en tenant compte de la mondialisation des marchés. Ils organisent les activités, dirigent les équipes et font le suivi des performances, en intégrant les évolutions numériques et les enjeux de RSE (Responsabilité Sociale des Entreprises).

Les objectifs de la certification permettent d'acquérir des compétences de managers capables de développer des stratégies commerciales internationales pour augmenter le chiffre d'affaires d'une entreprise, en pilotant les partenariats et l'organisation des échanges commerciaux internationaux, tout en tenant compte d'un environnement géopolitique complexe. Ces managers savent optimiser une chaîne logistique intégrale, incluant des achats et la distribution de produits et services à l'étranger, tout en respectant les réglementations, les usages, les acteurs et les spécificités locales. En outre, ils sont aptes à manager des équipes internationales, multiculturelles et multisites, au sein de structures de type PME, grands groupes, organisations internationales ou encore start-ups.

ACTIVITÉS VISÉES

Réaliser un diagnostic de la stratégie internationale d'une organisation

Élaborer des plans d'actions de mise en œuvre opérationnelle de stratégies internationales

Piloter un ou des projets tels qu'initiés par la stratégie et les objectifs internationaux d'une entreprise

Développer des partenariats d'affaires internationaux, dans un environnement géopolitique complexe

Piloter les échanges internationaux d'une entreprise, notamment d'un point de vue logistique et les adapter à l'environnement géopolitique concerné

Manager en hiérarchie directe et/ou fonctionnelle, à distance ou non des équipes internationales, multiculturelles et multisites et favoriser leur collaboration

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Organiser un système de veille global de l'écosystème d'une entreprise et de son secteur, en sachant exploiter notamment des bases de données numériques massives (data), afin d'identifier l'influence des informations recueillies sur les décisions stratégiques de développement international, dans une logique de prospective.

Analyser les déterminants d'une organisation, à partir d'un diagnostic de ses forces, faiblesses, menaces et opportunités, d'une part et de son travail de veille d'autre part, pour formaliser des enjeux de création de valeur à l'international et préconiser des ajustements stratégiques aux dirigeants de l'entreprise.

Formaliser le projet stratégique international d'une organisation, à partir de la stratégie globale de celle-ci, en déterminant les objectifs correspondants et en étant force de proposition, pour mener à bien la stratégie, à court, moyen et long termes.

Élaborer un modèle d'affaires, et notamment un plan de financement, adapté aux marchés internationaux visés, prenant en compte les spécificités géopolitiques, réglementaires, économiques et culturelles en présence, et tenant compte des risques juridiques et monétaires, pour évaluer la viabilité économique de projets de développement internationaux.

Réaliser des opérations de financements internationaux et de prises de garanties adaptées à des situations de prospection, d'export, d'import, d'implantations ou de partenariats à l'étranger, afin de sécuriser financièrement et fiscalement une démarche de développement international.

Apporter son expertise technique aux services de production et/ou services client, en préconisant l'adaptation de produits et/ou services à de nouveaux marchés, tout en tenant compte des principes de développement durable, pour améliorer le prix de vente et le taux de pénétration de chaque marché visé.

Anticiper les moyens d'évaluation du déploiement d'une stratégie internationale, en identifiant les indicateurs de performance et de respect de la politique de responsabilité sociétale de l'entreprise, afin de permettre le pilotage d'un développement international.

Établir le cadre d'un projet de commerce international d'entreprise, par l'analyse et la formalisation des besoins, objectifs et périmètre correspondants, et par l'approfondissement des risques propres à l'international, identifiés dans la phase de conception de la stratégie, pour bénéficier d'une vision concrète et cohérente du projet et faire adhérer l'équipe projet.

Construire une équipe projet en établissant la gouvernance du projet, en organisant la diversité et la complémentarité des compétences, en assignant un rôle précis à chaque acteur interne et externe, et en tenant compte d'éventuels besoins particuliers de collaborateurs en situation de handicap, afin de s'assurer de la mise en présence des ressources humaines nécessaires à la future réalisation du projet.

Établir le cahier des charges d'un projet de développement international d'entreprise, fixant les objectifs intermédiaires du projet, en les hiérarchisant et en posant les dates butoirs, le (rétro)planning général, les livrables, le budget, et la date de fin du projet, afin de se donner les moyens de faire progresser le projet de manière opérationnelle et pérenne.

Piloter la phase de réalisation des tâches d'un projet de développement international d'entreprise, en coordonnant les actions des parties prenantes, la production des livrables intermédiaires, le suivi des indicateurs clés de performance et en sachant mener les ajustements nécessaires et solutionner les difficultés liées aux aléas, pour atteindre les objectifs stratégiques initiaux.

Conduire les opérations de déploiement d'un projet international d'entreprise en respectant les règles et usages en matière de responsabilité sociale et sociétale et de développement durable, pour une activité de commerce international.

Organiser la participation de l'entreprise à des salons professionnels spécialisés, y compris à l'étranger, pour promouvoir les produits et/ou services concernés, prospecter, réaliser une veille concurrentielle et nouer des relations professionnelles.

Assurer le reporting d'un projet de commerce international, en analysant les résultats de l'ensemble des données clés, en présentant régulièrement une synthèse aux dirigeants de l'entreprise, afin d'acter les décisions concernant les actions préventives et correctives nécessaires pour atteindre les objectifs.

Établir un bilan d'un projet de développement international d'entreprise, à partir de l'analyse des indicateurs clés de performance, pour en valider le succès ou les raisons des écarts et savoir capitaliser pour la poursuite de l'activité en

question.

Sélectionner des partenaires économiques nationaux ou internationaux, selon leur capacité à soutenir la croissance et à contribuer à atteindre les objectifs commerciaux de l'entreprise, afin de dynamiser le projet de développement international de celle-ci.

Conclure des partenariats stratégiques nationaux et internationaux, dans le cadre d'un projet de développement international d'entreprise, en respectant les chartes éthiques externes et internes à l'entreprise, afin d'établir les bases d'une collaboration solide.

Élaborer les termes techniques de contrats d'achats ou de ventes à l'international, en collaboration avec les services internes concernés et/ou des experts externes, en appliquant la réglementation et les règles spécifiques du (e-)commerce international, et dans le respect des exigences qualité (certifications notamment), pour défendre les intérêts de l'entreprise.

Assurer le suivi d'un contrat partenarial, notamment avec les agents commerciaux locaux, afin de s'assurer que chaque partie respecte ses devoirs et ses engagements, et pour anticiper les périodes de fin de validité et/ou renouvellement.

Adapter la chaîne logistique aux opérations internationales, en tenant compte de ses spécificités telles que les réglementations et barrières douanières, les particularités des systèmes de paiement, la multimodalité des modes de transport, les accords issus des institutions internationales, pour permettre le flux des marchandises.

Apporter des alternatives opérationnelles, afin de maintenir la fluidité et la rentabilité de la chaîne logistique et des opérations d'une entreprise, lorsque celles-ci sont impactées par des perturbations liées à des risques internationaux.

Mettre en œuvre la politique sociétale et environnementale de l'entreprise, en tenant compte des opportunités d'approvisionnements et de distributions écoresponsables et éthiques, à l'import comme à l'export, pour répondre aux exigences du développement durable.

Apporter son expertise technique lors des recrutements et de l'intégration de nouveaux collaborateurs spécialisés et/ou dédiés à un projet de développement international, afin que l'entreprise bénéficie des compétences nécessaires à l'atteinte des objectifs visés.

Adopter un style de management qui respecte les codes socioculturels et les spécificités de chaque membre d'une équipe projet, et qui favorise une démarche inclusive, pour créer une ambiance de travail collective efficace.

Partager une vision commune autour d'un projet d'internationalisation, en conduisant le changement et en favorisant les relations collaboratives, pour favoriser la cohésion d'une équipe et la conduire vers un objectif commun.

Mobiliser des équipes internes et externes autour de la mise en œuvre de plans d'actions et de l'atteinte des résultats, afin de mettre en place une organisation adaptée.

Développer les compétences et l'expertise des membres d'une équipe multiculturelle et multisites et capitaliser sur l'expérience acquise, pour bénéficier d'enseignements opérationnels utiles au déploiement de la stratégie internationale d'une entreprise.

Développer une communication d'équipe et un partage des données et des outils, pour assurer la coordination entre les acteurs concernés par un projet d'internationalisation, internes et externes, y compris en langue anglaise.

Blocs de compétences

RNCP39987BC01 — Concevoir la stratégie de développement international d'une organisation et son financement

LISTE DE COMPÉTENCES

Organiser un système de veille global de l'écosystème d'une entreprise et de son secteur, en sachant exploiter notamment des bases de données numériques massives (data), afin d'identifier l'influence des informations recueillies sur les décisions stratégiques de développement international, dans une logique de prospective.

Analyser les déterminants d'une organisation, à partir d'un diagnostic de ses forces, faiblesses, menaces et opportunités, d'une part et de son travail de veille d'autre part, pour formaliser des enjeux de création de valeur à l'international et préconiser des ajustements stratégiques aux dirigeants de l'entreprise.

Formaliser le projet stratégique international d'une organisation, à partir de la stratégie globale de celle-ci, en déterminant les objectifs correspondants et en étant force de proposition, pour mener à bien la stratégie, à court, moyen et long termes.

Élaborer un modèle d'affaires, et notamment un plan de financement, adapté aux marchés internationaux visés, prenant en compte les spécificités géopolitiques, réglementaires, économiques et culturelles en présence, et tenant compte des risques juridiques et monétaires, pour évaluer la viabilité économique de projets de développement

internationaux.

Réaliser des opérations de financements internationaux et de prises de garanties adaptées à des situations de prospection, d'export, d'import, d'implantations ou de partenariats à l'étranger, afin de sécuriser financièrement et fiscalement une démarche de développement international.

Apporter son expertise technique aux services de production et/ou services client, en préconisant l'adaptation de produits et/ou services à de nouveaux marchés, tout en tenant compte des principes de développement durable, pour améliorer le prix de vente et le taux de pénétration de chaque marché visé.

Anticiper les moyens d'évaluation du déploiement d'une stratégie internationale, en identifiant les indicateurs de performance et de respect de la politique de responsabilité sociétale de l'entreprise, afin de permettre le pilotage d'un développement international.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation orale portant sur la veille et évaluation écrite « cas export » : étude de cas écrite.

RNCP39987BC02 — Piloter des projets de mise en œuvre d'une politique de commerce international d'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

Établir le cadre d'un projet de commerce international d'entreprise, par l'analyse et la formalisation des besoins, objectifs et périmètre correspondants, et par l'approfondissement des risques propres à l'international, identifiés dans la phase de conception de la stratégie, pour bénéficier d'une vision concrète et cohérente du projet et faire adhérer l'équipe projet.

Construire une équipe projet en établissant la gouvernance du projet, en organisant la diversité et la complémentarité des compétences, en assignant un rôle précis à chaque acteur interne et externe, et en tenant compte d'éventuels besoins particuliers de collaborateurs en situation de handicap, afin de s'assurer de la mise en présence des ressources humaines nécessaires à la future réalisation du projet.

Établir le cahier des charges d'un projet de développement international d'entreprise, fixant les objectifs intermédiaires du projet, en les hiérarchisant et en posant les dates butoirs, le (rétro)planning général, les livrables, le budget, et la date de fin du projet, afin de se donner les moyens de faire progresser le projet de manière opérationnelle et pérenne.

Piloter la phase de réalisation des tâches d'un projet de développement international d'entreprise, en coordonnant les actions des parties prenantes, la production des livrables intermédiaires, le suivi des indicateurs clés de performance et en sachant mener les ajustements nécessaires et solutionner les difficultés liées aux aléas, pour atteindre les objectifs stratégiques initiaux.

Conduire les opérations de déploiement d'un projet international d'entreprise en respectant les règles et usages en matière de responsabilité sociale et sociétale et de développement durable, pour une activité de commerce international.

Organiser la participation de l'entreprise à des salons professionnels spécialisés, y compris à l'étranger, pour promouvoir les produits et/ou services concernés, prospecter, réaliser une veille concurrentielle et nouer des relations professionnelles.

Assurer le reporting d'un projet de commerce international, en analysant les résultats de l'ensemble des données clés, en présentant régulièrement une synthèse aux dirigeants de l'entreprise, afin d'acter les décisions concernant les actions préventives et correctives nécessaires pour atteindre les objectifs.

Établir un bilan d'un projet de développement international d'entreprise, à partir de l'analyse des indicateurs clés de performance, pour en valider le succès ou les raisons des écarts et savoir capitaliser pour la poursuite de l'activité en question.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation écrite « Gestion de projet complexe » et évaluation orale « analyse réflexive de la gestion de projet ».

RNCP39987BC03 — Piloter les partenariats et l'organisation des échanges commerciaux internationaux d'une entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

Sélectionner des partenaires économiques nationaux ou internationaux, selon leur capacité à soutenir la croissance et à contribuer à atteindre les objectifs commerciaux de l'entreprise, afin de dynamiser le projet de développement international de celle-ci.

Conclure des partenariats stratégiques nationaux et internationaux, dans le cadre d'un projet de développement international d'entreprise, en respectant les chartes éthiques externes et internes à l'entreprise, afin d'établir les

bases d'une collaboration solide.

Élaborer les termes techniques de contrats d'achats ou de ventes à l'international, en collaboration avec les services internes concernés et/ou des experts externes, en appliquant la réglementation et les règles spécifiques du (e-)commerce international, et dans le respect des exigences qualité (certifications notamment), pour défendre les intérêts de l'entreprise.

Assurer le suivi d'un contrat partenarial, notamment avec les agents commerciaux locaux, afin de s'assurer que chaque partie respecte ses devoirs et ses engagements, et pour anticiper les périodes de fin de validité et/ou renouvellement.

Adapter la chaîne logistique aux opérations internationales, en tenant compte de ses spécificités telles que les réglementations et barrières douanières, les particularités des systèmes de paiement, la multimodalité des modes de transport, les accords issus des institutions internationales, pour permettre le flux des marchandises.

Apporter des alternatives opérationnelles, afin de maintenir la fluidité et la rentabilité de la chaîne logistique et des opérations d'une entreprise, lorsque celles-ci sont impactées par des perturbations liées à des risques internationaux.

Mettre en œuvre la politique sociétale et environnementale de l'entreprise, en tenant compte des opportunités d'approvisionnements et de distributions écoresponsables et éthiques, à l'import comme à l'export, pour répondre aux exigences du développement durable.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation écrite « cas import » et évaluation orale « cas import et supply chain ».

RNCP39987BC04 — Manager des équipes internationales, multiculturelles et multisites

LISTE DE COMPÉTENCES

Apporter son expertise technique lors des recrutements et de l'intégration de nouveaux collaborateurs spécialisés et/ou dédiés à un projet de développement international, afin que l'entreprise bénéficie des compétences nécessaires à l'atteinte des objectifs visés.

Adopter un style de management qui respecte les codes socioculturels et les spécificités de chaque membre d'une équipe projet, et qui favorise une démarche inclusive, pour créer une ambiance de travail collective efficace.

Partager une vision commune autour d'un projet d'internationalisation, en conduisant le changement et en favorisant les relations collaboratives, pour favoriser la cohésion d'une équipe et la conduire vers un objectif commun.

Mobiliser des équipes internes et externes autour de la mise en œuvre de plans d'actions et de l'atteinte des résultats, afin de mettre en place une organisation adaptée.

Développer les compétences et l'expertise des membres d'une équipe multiculturelle et multisites et capitaliser sur l'expérience acquise, pour bénéficier d'enseignements opérationnels utiles au déploiement de la stratégie internationale d'une entreprise.

Développer une communication d'équipe et un partage des données et des outils, pour assurer la coordination entre les acteurs concernés par un projet d'internationalisation, internes et externes, y compris en langue anglaise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation écrite et orale « management ».

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.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Manager du développement international

Import/Export business development manager

Chargé de développement international

Responsable de zone internationale

Chef de projet international

International business manager

Area export (import) manager

Coordinateur export ou import

International business developer

Gestionnaire de comptes clients internationaux

Acheteur international
 Responsable achats import
 Assistant export et/ou import, dans une grande structure
 Responsable export/de zone export
 Export manager
 Export sales manager
 Responsable développement international
 Responsable import-export
 Directeur commercial export
 Directeur commercial international
 Directeur/responsable des ventes export

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 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 033 €
Familles professionnelles (FAP)	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)	11 889
Jugés difficiles à recruter	30 %
Emplois saisonniers	6 %
Familles professionnelles (FAP)	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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Le candidat doit être titulaire d'une certification de niveau 6, ou équivalent, en lien avec le commerce international, ou avoir acquis une expérience professionnelle en tant que responsable import-export ou une fonction équivalente, avec une ancienneté de 5 ans minimum.

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

2 professionnels du management international en activité, externes au certificateur
 1 chef d'établissement du certificateur, ou son représentant désigné

COMPOSITION DU JURY — VAE

2 professionnels du management international en activité, externes au 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	7 810 €
Selon la branche	5 513 € – 8 152 €
Prise en charge	Branches concernées
7 810 €	Valeur par défaut · 200 branches
8 152 €	CPNE FP Branche des magasins du Bricolage, CPNEFP Import-Export, CPNEFP Mutualité, CPNEFP Sports Loisirs, CPNEFP de l'habillement, mercerie, chaussure et jouet
8 000 €	CPNE chimie
7 500 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)
7 400 €	CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire
7 301 €	CPNE des Télécoms
7 200 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
7 000 €	CPNEFP de la métallurgie
6 500 €	CNPE de la Plasturgie et des Composites
5 513 €	CPNEFP des commerces de gros

Base légale

Date de décision	18/12/2024
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	18/12/2029
Date de dernière délivrance possible	18/12/2033

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2023	28	0	83 %	—
2022	37	1	97 %	51 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP34516

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)
RNCP34516, RNCP36384, RNCP37252, RNCP37684, RNCP38003, RNCP38348

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.lasalle-emci.com/programmes/manager-developpement-international-mdi-2-titre-rncp-niveau-1/>

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	1
Organismes gestionnaires (CFA)	1
Organismes formateurs	1
Régions couvertes	1
Départements couverts	1
Organismes certifiés Qualiopi	1
Sessions	de 09/2026 à 06/2028

Catalogue des formations en apprentissage — réseau des Carif-Oref. Sans frais pour l'alternant : formation financée par l'OPCO de la branche (NPEC).