

# Diplôme d'études supérieures en affaires internationales (DESAI)

RNCP41013 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                                          |
|-------------------------|------------------------------------------|
| Niveau de qualification | Niveau 6                                 |
| Sigle                   | DipViGrL — Diplôme visé grade de licence |
| Code(s) NSF             | 122, 310, 312                            |
| Formacode(s)            | 34254, 32120, 34053, 32074, 32008        |
| Code(s) ROME            | C12, H1401, M1705, D14, M12              |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement de droit                  |
| Date d'échéance         | 31/08/2028                               |

## Certificateur(s)

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE · SIRET : 11004401300040

INSTITUT ECONOMIE SCIENTIFIQUE GESTION · SIRET : 78370705200032

## Partenaires habilités

1 organisme habilité, d'après la liste publiée par France compétences : 1 à former et organiser l'évaluation.

| Organisme                   | SIRET          | Habilitation                     |
|-----------------------------|----------------|----------------------------------|
| FORMASUP NORD-PAS DE CALAIS | 42813525500050 | Former et organiser l'évaluation |

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le Diplôme d'Etudes Supérieures en Affaires Internationales vise à certifier des professionnels capables de développer opérationnellement des activités sur le territoire national ou à l'international, de manière éthique, durable et responsable.

Il répond aux besoins des organisations confrontées à la complexité des marchés mondiaux, à la digitalisation des échanges et aux enjeux interculturels.

Le titulaire du diplôme contribue à la définition et à la mise en œuvre des stratégies de l'organisation, déploie des plans d'actions opérationnelles, optimise les processus, et coordonne des équipes pluridisciplinaires et interculturelles dans un environnement globalisé.

Ce diplôme s'inscrit dans une logique d'employabilité et d'adaptation aux tendances émergentes et aux évolutions des affaires internationales.

### ACTIVITÉS VISÉES

- Réalisation d'études de marchés internationaux
- Positionnement de l'offre d'affaires de l'organisation à l'international
- Elaboration de recommandation stratégique
- Planification opérationnelle des actions marketing et commerciales internationales
- Mise en œuvre et gestion des actions marketing et commerciales terrain à l'international
- Suivi des opérations de développement d'affaires à l'international
- Mesure de la performance
- Amélioration continue des processus

- Gestion des risques et de la conformité juridique, financière, opérationnelle et RSE (Responsabilité sociétale des entreprises)
- Animation des équipes pluridisciplinaires
- Gestion des dynamiques interculturelles

#### COMPÉTENCES ATTESTÉES

Contribuer à la stratégie de développement d'affaires internationales dans une perspective durable

- Réaliser une veille sectorielle et concurrentielle à l'international, en mobilisant des outils spécifiques, des sources spécialisées, et en analysant les tendances de consommation, innovations technologiques, mutations économiques et réglementations locales, afin d'identifier les opportunités stratégiques de développement d'affaires internationales pour l'organisation.
- Analyser un marché cible à l'international, en exploitant des données macro et microéconomiques, géopolitiques, réglementaires, socioculturelles et environnementales, issues d'études de marché, enquêtes terrain et analyses matricielles, afin d'évaluer son attractivité.
- Réaliser un diagnostic stratégique de la position de l'organisation à l'international, en croisant des informations internes et externes, à l'aide d'outils d'analyse stratégique, afin d'identifier les avantages compétitifs durables, les axes d'amélioration et les leviers de développement responsables à l'international.
- Analyser la perception de l'organisation par les parties prenantes internationales, en collectant des données d'études, d'analyse, de feedbacks, et en intégrant des indicateurs d'inclusion et de responsabilité sociale, afin de mesurer l'impact des potentielles actions de développement d'affaires à l'international.
- Formaliser des recommandations stratégiques pour le développement d'affaires internationales, en synthétisant les résultats de l'analyse de marché, des opportunités identifiées et du diagnostic de l'organisation, avec des indicateurs de performance et de RSE, afin d'orienter les décisions stratégiques de l'organisation.
- Adapter la stratégie internationale aux enjeux interculturels et géopolitiques, en traduisant les spécificités culturelles, réglementaires et politiques en leviers opérationnels, afin d'assurer l'application opérationnelle de la stratégie de l'organisation dans la zone ciblée.

Déployer des actions de développement d'affaires internationales de manière responsable

- Concevoir un plan d'actions marketing et commerciales à l'international, en définissant des objectifs, des cibles clients, des ressources humaines et techniques, un calendrier opérationnel et des indicateurs de performance, tout en intégrant les contraintes réglementaires, culturelles, logistiques, environnementales et d'accessibilité, afin d'assurer la cohérence du plan avec la stratégie, la faisabilité opérationnelle et la durabilité du développement à l'international.
  - Participer à l'élaboration d'un budget prévisionnel pour le déploiement d'actions marketing et commerciales internationales, en estimant les coûts, en identifiant les sources de financement internes et externes et en aidant aux arbitrages budgétaires selon priorités stratégiques, afin d'assurer la viabilité économique des actions de développement international envisagées.
  - Sélectionner les canaux de distribution et les modes de commercialisation durables, en tenant compte des pratiques locales, de l'accessibilité de ces canaux à tous, afin d'optimiser la pénétration commerciale.
  - Déployer les actions marketing et commerciales à l'international, en assurant la coordination des moyens humains, techniques et logistiques, dans le respect des contraintes locales et des engagements RSE, afin d'améliorer la visibilité de l'organisation sur les marchés.
  - Adapter en temps réel les offres commerciales aux spécificités des marchés internationaux, en ajustant les caractéristiques produits/services au regard du contexte local, afin de favoriser leur acceptabilité, leur accessibilité, leur pertinence et leur performance commerciale.
  - Assurer la relation client et partenariale stratégique à l'international, en développant des dispositifs de suivi et de négociation commerciale personnalisés, afin de renforcer durablement la satisfaction et la fidélisation des publics cibles et des partenaires clés.
  - Coordonner les interactions entre parties prenantes internes et externes impliquées, en utilisant des outils collaboratifs numériques et des méthodes agiles, afin de garantir la bonne exécution des actions prévues.
  - Assurer le suivi budgétaire des actions internationales, en contrôlant les dépenses engagées par poste, et en mettant à jour les outils de pilotage financier, afin d'assurer la rentabilité du développement d'affaires internationales.
- Optimiser la performance des actions de développement d'affaires internationales dans un cadre éthique et durable
- Exploiter des indicateurs de performance adaptés aux activités internationales, en collectant des critères financiers, commerciaux, quantitatifs et qualitatifs, afin de fournir des mesures de l'efficacité des actions menées et leur contribution aux objectifs stratégiques de l'organisation.
  - Analyser les résultats des opérations internationales, en utilisant des outils d'analyse de performance, afin de

formuler des recommandations d'ajustement stratégique et opérationnel.

- Renforcer l'efficacité des processus opérationnels liés aux activités internationales, en identifiant les leviers d'efficacité, en impliquant les équipes concernées dans une démarche d'amélioration continue, afin de renforcer la durabilité et la qualité des opérations.
- Mettre en place des outils de pilotage et de traçabilité des opérations, en les paramétrant et en les rendant accessibles selon les besoins des équipes locales et centrales, les spécificités des marchés visés et les contraintes interculturelles, afin de renforcer la fiabilité des données et de faciliter la coordination des actions de développement international.
- Évaluer les risques liés aux activités internationales, en élaborant et en analysant une cartographie des risques, afin de sécuriser les opérations et de protéger les actifs de l'organisation.
- Mettre en œuvre des dispositifs de conformité adaptés aux contextes internationaux, en actualisant les procédures internes et les modes opératoires en fonction des exigences réglementaires locales et internationales, afin de garantir la légalité, l'éthique et la responsabilité sociétale des opérations conduites à l'étranger.
- Administrer les contrats commerciaux internationaux de manière responsable, en identifiant les cadres juridiques applicables, en rédigeant ou en validant les clauses clés et en sécurisant les engagements contractuels à l'aide de dispositifs de suivi et d'arbitrage, afin d'assurer la conformité aux réglementations des pays concernés.

Coordonner des équipes pluridisciplinaires et interculturelles

- Constituer des équipes pluridisciplinaires et multiculturelles issues de différents services, filiales ou zones géographiques, en identifiant les compétences nécessaires au développement d'affaires à l'international, en tenant compte des expertises techniques, commerciales, juridiques et interculturelles nécessaires, afin de garantir l'efficacité collective et la réactivité sur les projets internationaux.
- Accompagner des équipes interculturelles de manière inclusive, en animant un collectif via un management adapté aux spécificités des équipes et en favorisant la montée en compétences continue des collaborateurs, afin de renforcer l'engagement collectif et l'atteinte des objectifs.
- Faciliter la communication et la collaboration entre les membres d'équipes internationales, en mettant en place des outils adaptés et accessibles à tous (plateformes collaboratives, protocoles de réunion, référentiels de bonnes pratiques), en instaurant des routines d'échange formelles et informelles, afin d'assurer la fluidité des interactions et la cohésion des équipes.
- Gérer les tensions dans un contexte interculturel, en adoptant une posture d'écoute active, de médiation et de pédagogie, et en déployant un management agile et inclusif, afin de maintenir la cohésion des équipes dans le cadre de la mise en œuvre des projets.

## Blocs de compétences

### **RNCP41013BC01 — Contribuer à la stratégie de développement d'affaires internationales dans une perspective durable**

#### LISTE DE COMPÉTENCES

- Réaliser une veille sectorielle et concurrentielle à l'international, en mobilisant des outils spécifiques, des sources spécialisées, et en analysant les tendances de consommation, innovations technologiques, mutations économiques et réglementations locales, afin d'identifier les opportunités stratégiques de développement d'affaires internationales pour l'organisation.
- Analyser un marché cible à l'international, en exploitant des données macro et microéconomiques, géopolitiques, réglementaires, socioculturelles et environnementales, issues d'études de marché, enquêtes terrain et analyses matricielles, afin d'évaluer son attractivité.
- Réaliser un diagnostic stratégique de la position de l'organisation à l'international, en croisant des informations internes et externes, à l'aide d'outils d'analyse stratégique, afin d'identifier les avantages compétitifs durables, les axes d'amélioration et les leviers de développement responsables à l'international.
- Analyser la perception de l'organisation par les parties prenantes internationales, en collectant des données d'études, d'analyse, de feedbacks, et en intégrant des indicateurs d'inclusion et de responsabilité sociale, afin de mesurer l'impact des potentielles actions de développement d'affaires à l'international.
- Formaliser des recommandations stratégiques pour le développement d'affaires internationales, en synthétisant les résultats de l'analyse de marché, des opportunités identifiées et du diagnostic de l'organisation, avec des indicateurs de performance et de RSE, afin d'orienter les décisions stratégiques de l'organisation.
- Adapter la stratégie internationale aux enjeux interculturels et géopolitiques, en traduisant les spécificités

culturelles, réglementaires et politiques en leviers opérationnels, afin d'assurer l'application opérationnelle de la stratégie de l'organisation dans la zone ciblée.

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas - Elaboration d'un diagnostic stratégique pour le développement d'affaires à l'international

Rapport et soutenance orale

### **RNCP41013BC02 — Déployer des actions de développement d'affaires internationales de manière responsable**

#### LISTE DE COMPÉTENCES

- Concevoir un plan d'actions marketing et commerciales à l'international, en définissant des objectifs, des cibles clients, des ressources humaines et techniques, un calendrier opérationnel et des indicateurs de performance, tout en intégrant les contraintes réglementaires, culturelles, logistiques, environnementales et d'accessibilité, afin d'assurer la cohérence du plan avec la stratégie, la faisabilité opérationnelle et la durabilité du développement à l'international.
- Participer à l'élaboration d'un budget prévisionnel pour le déploiement d'actions marketing et commerciales internationales, en estimant les coûts, en identifiant les sources de financement internes et externes et en aidant aux arbitrages budgétaires selon priorités stratégiques, afin d'assurer la viabilité économique des actions de développement international envisagées.
- Sélectionner les canaux de distribution et les modes de commercialisation durables, en tenant compte des pratiques locales, de l'accessibilité de ces canaux à tous, afin d'optimiser la pénétration commerciale.
- Déployer les actions marketing et commerciales à l'international, en assurant la coordination des moyens humains, techniques et logistiques, dans le respect des contraintes locales et des engagements RSE, afin d'améliorer la visibilité de l'organisation sur les marchés.
- Adapter en temps réel les offres commerciales aux spécificités des marchés internationaux, en ajustant les caractéristiques produits/services au regard du contexte local, afin de favoriser leur acceptabilité, leur accessibilité, leur pertinence et leur performance commerciale.
- Assurer la relation client et partenariale stratégique à l'international, en développant des dispositifs de suivi et de négociation commerciale personnalisés, afin de renforcer durablement la satisfaction et la fidélisation des publics cibles et des partenaires clés.
- Coordonner les interactions entre parties prenantes internes et externes impliquées, en utilisant des outils collaboratifs numériques et des méthodes agiles, afin de garantir la bonne exécution des actions prévues.
- Assurer le suivi budgétaire des actions internationales, en contrôlant les dépenses engagées par poste, et en mettant à jour les outils de pilotage financier, afin d'assurer la rentabilité du développement d'affaires internationales.

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mémoire professionnel - Mise en œuvre d'un plan d'affaires internationales

Mémoire et soutenance orale

### **RNCP41013BC03 — Optimiser la performance des actions de développement d'affaires internationales dans un cadre éthique et durable**

#### LISTE DE COMPÉTENCES

- Exploiter des indicateurs de performance adaptés aux activités internationales, en collectant des critères financiers, commerciaux, quantitatifs et qualitatifs, afin de fournir des mesures de l'efficacité des actions menées et leur contribution aux objectifs stratégiques de l'organisation.
- Analyser les résultats des opérations internationales, en utilisant des outils d'analyse de performance, afin de formuler des recommandations d'ajustement stratégique et opérationnel.
- Renforcer l'efficacité des processus opérationnels liés aux activités internationales, en identifiant les leviers d'efficacité, en impliquant les équipes concernées dans une démarche d'amélioration continue, afin de renforcer la durabilité et la qualité des opérations.
- Mettre en place des outils de pilotage et de traçabilité des opérations, en les paramétrant et en les rendant accessibles selon les besoins des équipes locales et centrales, les spécificités des marchés visés et les contraintes interculturelles, afin de renforcer la fiabilité des données et de faciliter la coordination des actions de développement international.
- Évaluer les risques liés aux activités internationales, en élaborant et en analysant une cartographie des risques, afin de sécuriser les opérations et de protéger les actifs de l'organisation.
- Mettre en œuvre des dispositifs de conformité adaptés aux contextes internationaux, en actualisant les procédures internes et les modes opératoires en fonction des exigences réglementaires locales et internationales, afin de garantir

la légalité, l'éthique et la responsabilité sociétale des opérations conduites à l'étranger.

- Administrer les contrats commerciaux internationaux de manière responsable, en identifiant les cadres juridiques applicables, en rédigeant ou en validant les clauses clés et en sécurisant les engagements contractuels à l'aide de dispositifs de suivi et d'arbitrage, afin d'assurer la conformité aux réglementations des pays concernés.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas - recommandation pour l'optimisation de la performance  
Rapport et soutenance orale

RNCP41013BC04 — Coordonner des équipes pluridisciplinaires et interculturelles

LISTE DE COMPÉTENCES

- Constituer des équipes pluridisciplinaires et multiculturelles issues de différents services, filiales ou zones géographiques, en identifiant les compétences nécessaires au développement d'affaires à l'international, en tenant compte des expertises techniques, commerciales, juridiques et interculturelles nécessaires, afin de garantir l'efficacité collective et la réactivité sur les projets internationaux.
- Accompagner des équipes interculturelles de manière inclusive, en animant un collectif via un management adapté aux spécificités des équipes et en favorisant la montée en compétences continue des collaborateurs, afin de renforcer l'engagement collectif et l'atteinte des objectifs.
- Faciliter la communication et la collaboration entre les membres d'équipes internationales, en mettant en place des outils adaptés et accessibles à tous (plateformes collaboratives, protocoles de réunion, référentiels de bonnes pratiques), en instaurant des routines d'échange formelles et informelles, afin d'assurer la fluidité des interactions et la cohésion des équipes.
- Gérer les tensions dans un contexte interculturel, en adoptant une posture d'écoute active, de médiation et de pédagogie, et en déployant un management agile et inclusif, afin maintenir la cohésion des équipes dans le cadre de la mise en œuvre des projets.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle - Gestion opérationnelle d'équipes pluridisciplinaires et multiculturelles  
Rapport et soutenance orale

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Comptabilité, Banque, Assurance, Commerce, Distribution, Export, E-Commerce, Internet, Industrie.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Commercial (B to B, B to C), Assistant chef de produit, Analyste (de marché, d'affaires, marketing, financier...), Assistant en contrôle de gestion, Chef de projet international, Responsable à l'export, Chargé de mission ressources humaines.

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)<br>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)            | 3 055 €                                                                                                |

|                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>   | H0X92 — Techniciens et agents de maîtrise de la logistique, du planning, de l'ordonnancement et méthodes en industrialisation · tension 3/5 (Modérée)<br>H1X93 — Ingénieurs des méthodes de production, du contrôle qualité · tension 5/5 (Très élevée)<br>R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée)<br>R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) |
| <b>Projets de recrutement (BMO 2026)</b> | 14 128                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>Jugés difficiles à recruter</b>       | 30 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| <b>Emplois saisonniers</b>               | 7 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>   | H0X92 — Techniciens et agents de maîtrise de la logistique, du planning, de l'ordonnancement et méthodes en industrialisation<br>H1X93 — Ingénieurs des méthodes de production, du contrôle qualité<br>R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats)<br>R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique                                                                                                    |

## Voies d'accès

### MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Apprentissage, VAE

### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Pour une admission en première année du programme de formation : être titulaire du baccalauréat ou d'une certification de niveau 4.

L'admission des candidats est prononcée en se fondant sur l'analyse de leur dossier. Un entretien de motivation peut compléter l'étude des dossiers.

### PRÉREQUIS À LA VALIDATION

Sont requis pour l'attribution du Diplôme d'Études Supérieures en Affaires Internationales ?:

- L'acquisition d'une expérience professionnelle minimale de 8 mois,
- La réalisation d'une expérience internationale de 3 mois minimum. Cette expérience peut être réalisée par l'intermédiaire d'un échange académique, d'une expérience professionnelle à l'étranger ou d'une césure,
- Un niveau minimal B2 à un test de niveau d'anglais.

### COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, APPRENTISSAGE, VAE

- Un Président et un Vice-président, nommés par le recteur de la région académique des Hauts-de-France ou son représentant ;
- Le recteur de la région académique des Hauts-de-France ou son représentant ;
- Le Directeur de l'IESEG ou son représentant ;
- Le Directeur des Etudes ou son représentant ;
- Les Directeurs Académiques du Programme ou de leur représentant ;
- Des enseignants qui ont participé à la formation pendant les trois années du programme et figurant sur une liste préalablement soumise au Recteur d'Académie.

## 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).

|                                |                            |
|--------------------------------|----------------------------|
| <b>Prise en charge usuelle</b> | 8 692 €                    |
| <b>Selon la branche</b>        | 6 000 € – 12 000 €         |
| <b>Prise en charge</b>         | <b>Branches concernées</b> |

|          |                                                                                                  |
|----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 8 692 €  | Valeur par défaut · 205 branches                                                                 |
| 12 000 € | CPNEFP commerces quincaillerie, CPNEFP des commerces de gros                                     |
| 11 984 € | CPNE Travail Temporaire                                                                          |
| 11 185 € | CPNEFP de l'enseignement privé indépendant                                                       |
| 8 360 €  | CPNEFP de la Branche des Caisses régionales de Crédit Agricole et autres organismes              |
| 7 989 €  | CPNEFP de la blanchisserie, laverie, location de linge, nettoyage à sec, pressing et teinturerie |
| 7 500 €  | CPNE des industries de santé (CPNEIS)                                                            |
| 6 000 €  | CPNEFP de la métallurgie                                                                         |

## Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/08/2028

## Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS  
RNCP37599

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)  
RNCP37599

## Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF  
<https://www.ieseg.fr/programmes/bachelor-international-business/>

**Fiche officielle (France Compétences)**  
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41013/>