

Manager international

RNCP41361 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	310, 312, 313
Formacode(s)	32136, 32006, 34236, 34260
Code(s) ROME	D1406, H1102, M1707, M1705, M1302
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	24/09/2025
Date d'échéance	24/09/2028

Certificateur(s)

INSTITUT DE GESTION SOCIALE (IGS) · SIRET : 31249509600157

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Dans le contexte de la mondialisation des marchés - facilitée par les nouvelles technologies, l'internationalisation des emplois et les progrès en matière de logistique - ce titre se donne pour objectif de répondre aux besoins d'entreprises recherchant des cadres alliant expertise opérationnelle, liée au développement d'affaires dans un ou plusieurs domaines d'activité, et capacité à exercer leur activité en contexte international et multiculturel.

Capable de gérer son activité professionnelle en autonomie, tant dans son pays d'origine que dans un pays étranger, le manager international fait preuve d'agilité dans un environnement complexe, multiculturel et mouvant. Pour développer la performance de l'entité économique qui l'emploie, il mobilise et associe les compétences relevant de plusieurs domaines professionnels, relevant du développement commercial, du marketing, du management des opérations et de la finance d'entreprise. C'est cette combinaison de compétences qui lui permet d'être réactif, d'assumer des responsabilités à plusieurs niveaux (définition de stratégies d'entreprise, management, organisation, pilotage, contrôle ...) et de relever les défis auxquels il est confronté, dans la diversité des situations professionnelles rencontrées.

ACTIVITÉS VISÉES

Identification des tendances et des évolutions d'un marché international
Analyse de l'environnement et élaboration d'une stratégie de développement
Élaboration d'une stratégie marketing avec plan de communication et budget associés
Gestion comptable adaptée aux normes internationales et évaluation de la santé financière d'une entreprise
Optimisation fiscale par pays en respect du droit local et des principes de la RSE
Établissement du budget prévisionnel, analyse des écarts entre prévu et réalisé
Analyse financière et valorisation d'un actif commercial, industriel ou financier
Planification et pilotage des achats de la production et de la distribution
Anticipation des risques et gestion des ruptures dans la chaîne d'approvisionnement
Élaboration et mise en place d'un système de contrôle de conformité et de qualité des opérations
Organisation de la chaîne logistique et création d'un réseau de partenaires internationaux clés
Transcription d'un besoin client en cahier des charges de développement à l'international
Conduite d'un projet de business développement international
Management des ressources humaines et financières en environnement multiculturel
Prospection commerciale et développement du chiffre d'affaires
Développement de la confiance et de la relation client

Élaboration des réponses à appel d'offre et négociation d'un contrat commercial
Suivi de l'activité commerciale sur la base d'indicateurs de performance clés

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Exploiter des études qualitatives et quantitatives pour analyser les évolutions et les tendances d'un marché en mobilisant des méthodologies de recueil et d'analyse de données incluant l'IA

Définir une stratégie d'entreprise créative et innovante pour développer les activités en prenant en compte les risques et opportunités d'un environnement international complexe et incertain

Spécifier les objectifs marketing et le positionnement de l'offre produits, en qualifiant et segmentant les marchés cibles à l'international, au moyen de persona en adéquation avec les besoins locaux et les spécificités culturelles et sociales, afin de définir une proposition de valeur adaptée à chaque segment visé et répondant au business model global.

Établir le plan d'action marketing échelonné dans le temps d'une communication multicanale intégrant les principes de l'accessibilité universelle, pour cadrer les activités d'équipes opérationnelles internationales en prenant en compte les particularismes géographiques du ou des pays cibles et la réglementation locale.

Construire et défendre le budget marketing pour assurer le lancement et le développement de nouveaux produits à l'international en proposant plusieurs alternatives, en étant à l'écoute des objections, en faisant preuve d'assertivité et de flexibilité en vue d'un accord mutuellement satisfaisant.

Identifier et caractériser les clients prospects sur un secteur géographique, en estimant le potentiel d'affaires, en tenant compte du contexte local, pour développer de nouveaux relais de croissance à l'international.

Élaborer un plan de prospection adapté aux cibles, en évaluant les moyens humains et financiers nécessaires et en sensibilisant les équipes aux besoins spécifiques des personnes cibles en situation de handicap, afin de faciliter l'acquisition et la conversion des prospects en clients.

Anticiper les besoins et fidéliser une clientèle internationale pour développer le chiffre d'affaires et la relation client, en mobilisant les fonctionnalités d'un CRM adapté à un environnement international, en instaurant la confiance et en veillant à proposer des offres de produits ou services inclusifs.

Accompagner les équipes commerciales pour concevoir et rédiger une réponse à appel d'offres international respectant les niveaux de marge attendus dans l'élaboration de l'offre et intégrant les normes locales et internationales en matière d'accessibilité.

Négocier un contrat de ventes à l'export ou à l'import pour encadrer la réalisation d'une prestation en prenant en compte les différences culturelles et le droit des affaires dans chaque pays cible, en étant réactif et adaptable face aux réactions ou objections de l'autre partie ou aux contraintes imprévues et en gérant efficacement son stress.

Choisir et mettre en place des indicateurs clés pour mesurer la performance d'une action, d'un service ou d'une filiale commerciale en intégrant des objectifs de rentabilité et de RSE.

Planifier et superviser la production de biens ou de services afin de répondre à la demande du consommateur final en proposant des indicateurs de performance logistique et en tenant compte des contraintes et normes locales.

Prévenir les risques et les crises pour assurer la fluidité des opérations en cartographiant l'ensemble des processus opérationnels : achats, transformation et distribution et en prévoyant des ajustements potentiels et des solutions alternatives.

Concevoir et instaurer des procédures de contrôle de conformité et de qualité en adoptant une approche agile, pour innover et améliorer en continu l'efficacité de l'organisation, en adaptant l'organisation de l'activité au contexte local et en tenant compte des situations de handicap.

Auditer les processus organisationnels pour améliorer la gestion des ressources en prenant en compte les objectifs de rentabilité et de qualité.

Identifier et sélectionner des fournisseurs, sous-traitants ou partenaires, pour développer les activités internationales de l'entreprise en appliquant des critères de qualité, de sécurité, d'éthique et de respect de l'environnement.

Organiser la réingénierie d'une chaîne logistique internationale de manière innovante pour optimiser les flux de marchandises ou de services à l'achat et à la vente en pilotant l'ensemble à travers un système d'information dédié.

Analyser le besoin d'un commanditaire, pour définir les objectifs d'un projet de développement à l'international en proposant un calendrier, une estimation budgétaire et un modèle économique adaptés aux contextes locaux.

Établir un cahier des charges fonctionnel et opérationnel en lien avec le commanditaire, en tenant compte du contexte législatif et réglementaire, de l'environnement et des contraintes locales, pour conduire un projet de développement à l'international en spécifiant les délais, les coûts et les revenus projetés, ainsi que les modalités de communication et d'échanges avec les parties prenantes.

Exploiter des outils numériques pour piloter les ressources humaines, matérielles et financières en temps réel en

mobilisant les techniques de communication et d'animation d'équipe multiculturelle en présentiel ou à distance, en anglais et en adaptant ces dernières à la diversité (culture, handicap, génération ...) des personnes composant l'équipe.

Mettre en œuvre un management inclusif et rigoureux, dans le respect du droit du travail, pour développer les activités à l'international en anticipant les événements dans un environnement complexe et imprévisible, en faisant preuve de flexibilité tout en gérant efficacement les priorités et les délais et en communiquant des orientations claires. Canaliser les énergies et fédérer les équipes pour optimiser la conduite d'un projet ou le management d'une organisation internationale, en intégrant les différences interculturelles et les éventuelles situations de handicap, en s'adaptant aux différentes situations, en instaurant un climat de confiance et de cohésion et en affirmant son leadership.

Anticiper et résoudre les conflits pour développer la motivation et l'engagement, en mobilisant les ressorts de l'intelligence émotionnelle et en adoptant une communication adaptée au(x) contexte(s) culturel(s) et orientée solutions. Établir le bilan, le compte de résultats et les seuils intermédiaires de gestion selon les normes internationales (IFRS) et françaises pour mesurer la santé financière d'une entité économique en argumentant son diagnostic.

Intégrer la fiscalité et le droit pour évaluer et optimiser les performances financières et non financières d'une entité économique dans chaque pays où elle opère en exploitant des indicateurs multivariés prenant en compte la RSE.

Construire les budgets et les comptes d'exploitation prévisionnels d'une entité économique pour projeter son activité internationale à moyen et long terme, en appliquant les normes IFRS.

Analyser les écarts par rapport aux prévisions initiales pour piloter l'écoulement budgétaire en proposant des actions correctives créatrices de valeur.

Estimer les investissements requis et les cash-flows à venir pour évaluer la valeur d'achat d'une entité économique internationale en auditant ses dettes et la valeur résiduelle de ses actifs.

Blocs de compétences

RNCP41361BC01 — Définir une stratégie d'entreprise et mettre en œuvre un plan marketing à l'international

LISTE DE COMPÉTENCES

Exploiter des études qualitatives et quantitatives pour analyser les évolutions et les tendances d'un marché en mobilisant des méthodologies de recueil et d'analyse de données incluant l'IA.

Définir une stratégie d'entreprise créative et innovante pour développer les activités en prenant en compte les risques et opportunités d'un environnement international complexe et incertain.

Spécifier les objectifs marketing et le positionnement de l'offre produits ou services, en qualifiant et segmentant les marchés cibles à l'international, au moyen de persona en adéquation avec les besoins locaux et les spécificités culturelles et sociales ainsi qu'avec les potentielles situations de handicap des publics cibles, afin de définir une proposition de valeur adaptée à chaque segment visé et répondant au business model global.

Etablir le plan d'action marketing échelonné dans le temps d'une communication multicanale intégrant les principes de l'accessibilité universelle, pour cadrer les activités d'équipes opérationnelles internationales en prenant en compte les particularismes géographiques du ou des pays cibles et la réglementation locale.

Construire et défendre le budget marketing pour assurer le lancement et le développement de nouveaux produits à l'international en proposant plusieurs alternatives, en étant à l'écoute des objections, en faisant preuve d'assertivité et de flexibilité en vue d'un accord mutuellement satisfaisant.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas pratique / Company case, avec rapport écrit collectif et soutenance orale individuelle.

Les évaluations sont réalisées en anglais.

RNCP41361BC02 — Concevoir et mettre en place un plan d'action commercial à l'international

LISTE DE COMPÉTENCES

Identifier et caractériser les clients prospects sur un secteur géographique, en estimant le potentiel d'affaires, en tenant compte du contexte local, pour développer de nouveaux relais de croissance à l'international.

Elaborer un plan de prospection adapté aux cibles, en évaluant les moyens humains et financiers nécessaires et en sensibilisant les équipes aux besoins spécifiques des personnes cibles en situation de handicap, afin de faciliter l'acquisition et la conversion des prospects en clients.

Anticiper les besoins et fidéliser une clientèle internationale pour développer le chiffre d'affaires et la relation client, en

mobilisant les fonctionnalités d'un CRM adapté à un environnement international, en instaurant la confiance et en veillant à proposer des offres de produits ou services inclusives.

Accompagner les équipes commerciales pour concevoir et rédiger une réponse à appel d'offres international respectant les niveaux de marge attendus dans l'élaboration de l'offre et intégrant les normes locales et internationales en matière d'accessibilité.

Négocier un contrat de ventes à l'export ou à l'import pour encadrer la réalisation d'une prestation en prenant en compte les différences culturelles et le droit des affaires dans chaque pays cible, en étant réactif et adaptable face aux réactions ou objections de l'autre partie ou aux contraintes imprévues et en gérant efficacement son stress.

Choisir et mettre en place des indicateurs clés pour mesurer la performance d'une action, d'un service ou d'une filiale commerciale en intégrant des objectifs de rentabilité et de RSE.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle, avec rapport écrit individuel.

Jeu de rôle

Restitution écrite d'un projet de contrat commercial.

Les évaluations sont réalisées en anglais.

RNCP41361BC03 — Piloter les opérations et organiser la logistique à l'international

LISTE DE COMPÉTENCES

Planifier et superviser la production de biens ou de services, afin de répondre à la demande du consommateur final en proposant des indicateurs de performance logistique et en tenant compte des contraintes et normes locales.

Prévenir les risques et les crises pour assurer la fluidité des opérations en cartographiant l'ensemble des processus opérationnels : achats, transformation et distribution et en prévoyant des ajustements potentiels et des solutions alternatives.

Concevoir et instaurer des procédures de contrôle de conformité et de qualité en adoptant une approche agile, pour innover et améliorer en continu l'efficacité de l'organisation, en adaptant l'organisation de l'activité au contexte local et en tenant compte des situations de handicap .

Auditer les processus organisationnels pour améliorer la gestion des ressources en prenant en compte les objectifs de rentabilité et de qualité.

Identifier et sélectionner des fournisseurs, sous-traitants ou partenaires pour développer les activités internationales de l'entreprise en appliquant des critères de qualité, de sécurité, d'éthique et de respect de l'environnement.

Organiser la réingénierie d'une chaîne logistique internationale de manière innovante pour optimiser les flux de marchandises ou de services à l'achat et à la vente en pilotant l'ensemble à travers un système d'information dédié.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas, avec rapport écrit collectif et soutenance orale individuelle.

Les évaluations sont réalisées en anglais.

RNCP41361BC04 — Manager les projets, les équipes et les budgets dans un environnement multiculturel

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser le besoin d'un commanditaire, pour définir les objectifs d'un projet de développement à l'international en proposant un calendrier, une estimation budgétaire et un modèle économique adaptés aux contextes locaux .

Etablir un cahier des charges fonctionnel et opérationnel en lien avec le commanditaire, en tenant compte du contexte législatif et réglementaire, de l'environnement et des contraintes locales, pour conduire un projet de développement à l'international en spécifiant les délais, les coûts et les revenus projetés, ainsi que les modalités de communication et d'échanges avec les parties prenantes.

Exploiter des outils numériques pour piloter les ressources humaines, matérielles et financières en temps réel en mobilisant les techniques de communication et d'animation d'équipe multiculturelle en présentiel ou à distance, en anglais et en adaptant ces dernières à la diversité (culture, handicap, génération...) des personnes composant l'équipe.

Mettre en œuvre un management inclusif et rigoureux, dans le respect du droit du travail, pour développer les activités à l'international en anticipant les événements dans un environnement complexe et imprévisible, en faisant preuve de flexibilité tout en gérant efficacement les priorités et les délais et en communiquant des orientations claires.

Canaliser les énergies et fédérer les équipes pour optimiser la conduite d'un projet ou le management d'une organisation internationale, en intégrant les différences interculturelles et les éventuelles situations de handicap, en s'adaptant aux différentes situations, en instaurant un climat de confiance et de cohésion et en affirmant son

leadership.

Anticiper et résoudre les conflits pour développer la motivation et l'engagement en mobilisant les ressorts de l'intelligence émotionnelle et en adoptant une communication adaptée au(x) contexte(s) culturel(s) et orientée solutions.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas / company case, avec rapport écrit collectif et soutenance orale individuelle.

Serious game avec jeu de rôles.

Les évaluations sont réalisées en anglais.

RNCP41361BC05 — Evaluer et optimiser la performance globale d'une entité économique dans un contexte international

LISTE DE COMPÉTENCES

Etablir le bilan, le compte de résultats et les seuils intermédiaires de gestion selon les normes internationales (IFRS) et françaises pour mesurer la santé financière d'une entité économique en argumentant son diagnostic.

Intégrer la fiscalité et le droit pour évaluer et optimiser les performances financières et non financières d'une entité économique dans chaque pays où elle opère en exploitant des indicateurs multivariés prenant en compte la RSE.

Construire les budgets et les comptes d'exploitation prévisionnels d'une entité économique pour projeter son activité internationale à moyen et long terme en appliquant les normes IFRS.

Analyser les écarts par rapport aux prévisions initiales pour piloter l'écoulement budgétaire en proposant des actions correctives créatrices de valeur.

Estimer les investissements requis et les cash-flows à venir pour évaluer la valeur d'achat d'une entité économique internationale en auditant ses dettes et la valeur résiduelle de ses actifs.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etudes de cas / Company cases, avec rapport écrit collectif et soutenance orale individuelle.

Les évaluations sont réalisées en anglais.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tous secteurs et activités à rayonnement international

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Business development manager - International key account manager - Responsable expérience client - Chef de projet e-commerce - Marketing & communication manager
- Market data analyst / Analyste marché - Accounting manager - Financial accountant - Data performance analyst
- Supply chain manager - Product manager - Directeur des opérations - Operational project manager

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)	40 544

Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés 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, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Etre a minima titulaire d'un titre ou diplôme de niveau 4 (Baccalauréat, DAEU ou équivalent) et justifier d'un niveau d'anglais écrit et oral au moins équivalent à un score de 6.0 à l'IELTS, de 70 au TOEFL iBT, de 54 au Pearson PTE Academic, de 100 au Duolingo English Test ou au niveau B2 First de Cambridge English.

Dossier de candidature et entretien d'admission en anglais.

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

2 professionnels du domaine concerné, externes au certificateur et 1 représentant du certificateur

Base légale

Date de décision	24/09/2025
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	24/09/2028
Date de dernière délivrance possible	24/09/2032

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2023	47	0	85 %	62 %
2022	55	0	92 %	72 %
2021	45	0	97 %	85 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP36904

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP36368, RNCP36904

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.absparis.org/>

Fiche officielle (France Compétences)

