

## 5 - REFERENTIELS

Article L6113-1 [En savoir plus sur cet article...](#) Créé par [LOI n°2018-771 du 5 septembre 2018 - art. 31 \(V\)](#)

« Les certifications professionnelles enregistrées au répertoire national des certifications professionnelles permettent une validation des compétences et des connaissances acquises nécessaires à l'exercice d'activités professionnelles. Elles sont définies notamment par un **référentiel d'activités** qui décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés, un **référentiel de compétences** qui identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui en découlent et un **référentiel d'évaluation** qui définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis. »

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p><b>A1 - Elaboration et pilotage de la stratégie de développement d'une entreprise à l'international</b></p> <p>Identification et évaluation des zones de croissance à l'international</p> <p>Déploiement de l'entreprise dans de nouvelles régions géographiques</p> <p>Optimisation du fonctionnement des organisations et des opérations pour un groupe de pays</p> <p>Contrôle des activités et des résultats à l'international</p>	<p>Repérer et choisir les marchés potentiels en évaluant la situation politique et économique d'un pays ou d'une région</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Analyser la situation politique et économique de pays ou d'une région pour identifier des axes de croissance.</li> <li>- Mesurer l'attractivité de marchés et de zones géographiques pour estimer les ventes et la rentabilité prévisionnelles</li> </ul>	<p><u>Situations professionnelles reconstituées permettant :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- l'estimation chiffrée du potentiel stratégique d'un pays ou d'une zone</li> <li>- l'estimation d'un compte de résultats par pays ou groupe de pays</li> </ul>	<p>Capacité à intégrer les principales composantes juridiques, culturelles et économiques dans une recommandation de développement à l'international.</p>
	<p>Conseiller la direction sur le choix des nouvelles zones de déploiement en intégrant des données géoéconomiques internationales</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Identifier et intégrer les risques et les contraintes juridiques et financières pour sécuriser les opérations et les transactions.</li> </ul>	<p><u>Situations professionnelles reconstituées permettant</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- l'identification des risques et contraintes spécifiques par pays.</li> </ul>	<p>Exploitation d'outils d'analyse stratégique en justification des recommandations d'implantation géographique</p>
	<p>Assurer la rentabilité du déploiement de l'entreprise en prenant en compte les spécificités régionales ou locales</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Elaborer et contrôler les structures d'organisation et de fonctionnement</li> </ul>	<p><u>Situations professionnelles reconstituées permettant</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- l'élaboration d'un modèle organisationnel à l'international.</li> </ul>	<p>Exactitude et réalisme des estimations chiffrées et des budgets prévisionnels.</p>

	opérationnel pour optimiser l'efficacité de l'entreprise au niveau multinational		Pertinence des mesures de contrôle des activités à l'international.
	<p>Evaluer l'impact du déploiement international de l'entreprise en analysant les indicateurs de performance</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Identifier et contrôler les indicateurs de performance des centres de profit pour optimiser l'activité et allouer des ressources par zone géographique.</li> </ul>	<p><u>Situations professionnelles reconstituées permettant</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- la conception de tableaux de bord d'activité</li> <li>- une recommandation de répartition des investissements</li> </ul>	Pertinence du choix des critères d'allocation des ressources et des investissements par pays
<p><b>A2 – Conception et mise en œuvre de la stratégie commerciale à l'international.</b></p> <p>Analyse des modes de distribution par zone géographique</p> <p>Sélection des partenaires commerciaux l'international</p> <p>Elaboration du cadre contractuel des accords commerciaux</p> <p>Pilotage des tarifs et de la rentabilité des relations commerciales</p>	<p>Elaborer un modèle de commercialisation multicanal en sélectionnant les circuits de distribution adaptés à la zone géographique</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Analyser les circuits et structures de distribution spécifiques à des zones géographiques pour identifier des partenaires potentiels.</li> </ul>	<p><u>Situations professionnelles reconstituées permettant</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- l'évaluation de différents modes de distribution</li> </ul>	<p>Justesse du diagnostic des modes de distribution et des estimations chiffrées.</p> <p>Pertinence des recommandations de choix de distribution.</p>
	<p>Identifier les nouveaux partenaires internationaux en définissant une démarche de prospection</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Elaborer des stratégies de distribution multicanale pour implanter et/ou développer les activités à l'international.</li> </ul>	<p><u>Situations professionnelles reconstituées permettant</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- la recommandation d'une structure de distribution pour un groupe de pays.</li> </ul>	Cohérence de la vision d'une stratégie de distribution pour une zone géographique complexe.
	<p>Garantir la sécurité de la stratégie commerciale à l'international en s'assurant de la législation en vigueur dans la zone</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Construire les accords de partenariats et de distribution pour encadrer le déploiement des activités à l'international.</li> </ul>	<p><u>Situations professionnelles reconstituées permettant</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- l'identification des clauses à mettre en place dans un accord de partenariat commercial.</li> </ul>	<p>Sécurité et équilibre d'ensemble d'un accord commercial.</p> <p>Adaptation de la structure des conditions aux pratiques commerciales</p>

	<p>Optimiser la rentabilité de la stratégie commerciale à l'international en les adaptant à la zone de développement</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Définir des tarifs et des structures de conditions commerciales adaptées aux spécificités géographiques et aux objectifs financiers de l'entreprise</li> </ul>	<p><u>Situations professionnelles reconstituées permettant</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- la détermination d'un tarif et des conditions commerciales adaptées à la rentabilité des parties et à la réglementation.</li> </ul>	<p>Exactitude des calculs de prix et de rentabilité</p>
<p><b>A3 – Développement d'un portefeuille de clients internationaux en organisant et conduisant des négociations multinationales</b></p> <p>Planification et gestion du processus de négociation internationale</p> <p>Animation de forces de ventes</p> <p>Conception de solutions clients et formalisation de propositions commerciales</p> <p>Optimisation de la relation clients</p>	<p>Conquérir et fidéliser des clients d'envergure internationale en maîtrisant les techniques de négociation multiculturelles</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Appliquer les techniques de négociation pour optimiser la relation avec des clients internationaux</li> </ul>	<p><u>Situations professionnelles reconstituées permettant</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- l'élaboration d'une stratégie de négociation</li> <li>- la conception d'un planning et des étapes de la négociation</li> <li>- l'application des techniques de négociation (jeux de rôles)</li> </ul>	<p>Pertinence de l'analyse de la situation de négociation</p> <p>Adéquation de la stratégie aux conditions de la relation commerciale.</p> <p>Maîtrise du comportement sous la pression et restitution exhaustive des techniques de négociation.</p>
	<p>Favoriser la cohésion des équipes en les impliquant par des actions de renforcement d'équipes</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Animer et motiver des équipes de négociation spécifiques pour conclure et formaliser des accords commerciaux</li> <li>- Motiver des forces de ventes en interne et chez des partenaires pour optimiser le chiffre d'affaires et les parts de marché.</li> </ul>	<p><u>Situations professionnelles reconstituées permettant</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- la pratique de la négociation en anglais</li> <li>- l'élaboration de programmes de motivation des forces de ventes.</li> </ul>	<p>Anglais professionnel fluide et sans fautes</p> <p>Pertinence et efficacité des programmes de motivation.</p>
	<p>Assurer la rentabilité des activités en pilotant les processus de négociation multinationale et de gestion de la relation client</p>	<p><u>Situations professionnelles reconstituées permettant</u></p>	<p>Réalisme d'une proposition commerciale chiffrée intégrant</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Identifier et créer les systèmes logistiques financiers et commerciaux pour proposer des solutions concurrentielles aux clients potentiels et acquis.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- la conception de solutions clients globales intégrant les éléments logistiques et financiers.</li> </ul>	les contraintes logistiques et financières du client.
	<p>Optimiser la relation clients en améliorant la connaissance des clients internationaux et en personnalisant l'offre.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Créer des outils de gestion de la relation client pour optimiser la connaissance, la prospection et la fidélisation des clients</li> </ul>	<p><u>Situations professionnelles reconstituées permettant</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- le choix et la maîtrise de logiciels CRM</li> </ul>	Créativité et justesse des programmes proposés pour optimiser la relation client
<p><b>A4– Conception et mise en place d'une stratégie marketing à l'international</b></p> <p>Analyse des tendances de marché par pays et par région géographique</p> <p>Conception et mise en œuvre du positionnement concurrentiel de l'offre produits et services</p> <p>Optimisation de la valeur et de la position de marché des marques au niveau international</p> <p>Conception et gestion des programmes publi -promotionnels dans le cadre d'une cohérence globale</p>	<p>Déterminer les axes de développement international d'un produit en identifiant les contraintes culturelles et économiques des pays cibles</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Sélectionner une méthodologie d'étude pour évaluer le potentiel d'un marché et la structure de la demande.</li> <li>- Identifier une ou plusieurs cibles sur une base multinationale pour définir un ou des avantages concurrentiels sur les marchés</li> </ul>	<p><u>Situations professionnelles reconstituées permettant</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- la recommandation d'un plan d'études de marché</li> <li>- Le diagnostic des positions concurrentielles</li> <li>- la formulation d'un positionnement concurrentiel à l'international</li> </ul>	<p>Adéquation des études à la problématique marketing</p> <p>Réalisme des estimations de ventes, de parts de marché et de résultats financiers.</p> <p>Pertinence des analyses de notoriété et d'image de marque.</p> <p>Efficacité concurrentielle du positionnement recommandé.</p>
	<p>Lancer des couples marques-produits au niveau international en les adaptant aux composantes multiculturelles du marché</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Elaborer et adapter les composantes d'un produit ou d'un service pour proposer une offre compétitive par pays et cohérente au niveau global</li> </ul>	<p><u>Situations professionnelles reconstituées permettant</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-l'élaboration d'un assortiment produits et marques</li> </ul>	Adéquation de l'assortiment marques produits à la zone géographique et à la stratégie de l'entreprise

	<p>Optimiser les investissements media en déterminant le mix media, le planning et les budgets</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mesurer l'image et la valeur des marques dans les principaux pays pour déterminer et mettre en œuvre un montant d'investissement et un programme publicitaire par pays</li> </ul>	<p><u>Situations professionnelles reconstituées permettant</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- l'allocation des investissements dans un cadre budgétaire international.</li> </ul>	<p>Pertinence et exactitude des estimations budgétaires globales et par pays</p>
	<p>Optimiser l'approche client en déployant une individualisation culturelle de la démarche internationale de fidélisation</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Choisir et utiliser des actions de webmarketing, des promotions et des relations publiques pour développer la fidélité aux produits et aux marques.</li> </ul>	<p><u>Situations professionnelles reconstituées permettant</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- la conception d'un plan de communication et de promotions intégrant le web marketing</li> </ul>	<p>Exhaustivité et cohérence du plan marketing à l'international.</p>
<p><b>A5– Optimisation et gestion des processus internationaux d'achats et de flux de biens et services</b></p> <p>Gestion d'un réseau international de fournisseurs de biens et services</p> <p>Optimisation des coûts d'acheminement dans le cadre d'une stratégie import et export</p> <p>Gestion de la chaîne d'approvisionnement</p> <p>Mise en place des outils assurant la sécurité des flux et le stockage des biens</p>	<p>Sécuriser les flux internationaux en sélectionnant les partenaires commerciaux de l'entreprise par la mise en place d'indicateurs</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Concevoir des cahiers des charges destinés aux fournisseurs internationaux pour optimiser les achats et les importations</li> </ul>	<p><u>Situations professionnelles reconstituées permettant :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- l'analyse des variables et contraintes relatives à des typologies d'achats.</li> <li>- la rédaction d'un cahier des charges.</li> </ul>	<p>Pertinence et exactitude des méthodes de sélection et de contrôle d'une base de fournisseurs au niveau global</p> <p>Identification des principales clauses d'un cahier des charges</p>
	<p>Garantir la rentabilité des transaction internationales en limitant les risques d'import-export</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Identifier et analyser les risques liés à l'importation et à l'exportation de marchandises pour sécuriser les approvisionnements et les livraisons à l'international</li> </ul>	<p><u>Situations professionnelles reconstituées permettant :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- la reconstitution des processus d'importation et d'exportation.</li> </ul>	<p>Justesse de l'analyse des processus et des risques d'une situation d'import-export.</p>
			<p><u>Situations professionnelles reconstituées permettant :</u></p>

	<p>Gérer les échanges internationaux d'achat et de flux de biens et de services en s'assurant de leur conformité aux différentes réglementations</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Organiser les modalités de paiement à l'international pour garantir la contrepartie financière des échanges</li> <li>- Appliquer les règles fiscales et douanières pour faciliter les flux de produits dans des conditions conformes aux réglementations</li> </ul>	<p>-la sélection de moyens de paiement appropriés à des situations pratiques</p> <p>- l'estimation des conditions financières, logistiques et douanières</p>	<p>Pertinence des choix des transports et moyens de paiement.</p> <p>Exactitude de l'estimation des coûts et délais d'acheminement de marchandises incluant taxes, droits de douane et assurances</p>
	<p>Assurer la réalisation des transactions commerciales internationales en élaborant des outils de suivi et d'amélioration</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Evaluer les processus logistiques des partenaires commerciaux pour assurer l'exécution et l'équilibre financier des accords commerciaux</li> </ul>	<p><u>Situations professionnelles reconstituées permettant :</u></p> <p>- l'analyse et le diagnostic de situations et de transactions présentant des risques</p>	<p>Conformité réglementaire des recommandations relatives aux transactions physiques et monétaires</p>
<p><b>A6– Organisation et management des projets et des opérations d'une entreprise de dimension internationale</b></p> <p>Direction d'un projet d'innovation stratégique global jusqu'à sa mise en œuvre internationale</p> <p>Management d'équipes projet multiculturelles</p> <p>Elaboration et pilotage d'un système international de contrôle des activités</p>	<p>Assurer la réussite des projets stratégiques de l'entreprise en construisant des modèles d'organisation transversaux et transnationaux</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Appliquer les principes et les techniques de leadership et de management des équipes pour animer des équipes localisées dans plusieurs pays</li> <li>- Optimiser les processus et le planning d'une équipe de projet multinationale pour développer des programmes d'innovation cohérents à l'international</li> </ul>	<p><u>Situations professionnelles reconstituées permettant</u></p> <p>- la rédaction d'un cahier des charges de mise en place d'une équipe de projet de développement ou d'innovation à l'international</p>	<p>Adéquation du management de projet à la problématique : objectifs, résultats attendus, ressources et moyens humains, planning, outils de suivi et de contrôle</p>
<p>Recrutement et constitution des équipes opérationnelles</p>	<p>Faciliter la réalisation des projets d'innovation en organisant la communication inter et multiculturelle</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Intégrer les diversités culturelles dans la communication interne et la gestion des</li> </ul>	<p><u>Situations professionnelles reconstituées permettant</u></p>	<p>Pertinence des recommandations organisationnelles</p>

Animation et évaluation des équipes.au niveau international	ressources humaines pour faciliter la communication dans un contexte international	<ul style="list-style-type: none"> <li>- la résolution de problèmes de management dans un contexte international.</li> <li>- l'application des techniques de management interpersonnel (ateliers et jeux de rôles)</li> </ul>	Adéquation des techniques de management interpersonnel et d'animation d'équipes à la dimension interculturelle.
	<p>Mesurer la performance du développement de projets en évaluant la conformité la qualité des résultats</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Identifier les objectifs et les variables clés des unités opérationnelles nationales dans un cadre stratégique global pour suivre et contrôler les performances des équipes</li> </ul>	<p><u>Situations professionnelles reconstituées permettant</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- la conception de tableaux de bord de suivi des performances</li> </ul>	Pertinence et adéquation du système de suivi des activités : Positions de marché, efficacité de la structure, données financières et comptables
	<p>Recruter des collaborateurs en identifiant les expertises nécessaires aux projets de développement</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Définir des compétences et des profils professionnels pour recruter les équipes à l'international.</li> </ul>	<p><u>Situations professionnelles reconstituées permettant</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-la conception de fiches de postes dans le cadre d'une organisation matricielle</li> </ul>	Adéquation de la définition de poste au besoin
	<p>Optimiser la performance des équipes en coordonnant et en motivant le travail des collaborateurs</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Elaborer des processus transversaux de prise de décision au niveau international pour assurer la cohérence des activités au niveau global.</li> <li>- Exploiter un système d'évaluation des performances pour motiver les équipes et optimiser les résultats</li> </ul>	<p><u>Situations professionnelles reconstituées permettant</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- la recommandation d'une structure d'organisation au niveau international</li> <li>- la recommandation d'un mode de rémunération variable.</li> </ul>	<p>Efficacité de l'organisation d'une gestion transversale des équipes sur plusieurs pays :</p> <p>Efficacité potentielle de la rémunération sur les résultats.</p>

Le cas échéant, description de tout autre document constitutif de la certification professionnelle