

REFERENTIEL



LASALLE
ST-LOUIS STE-BARBE

REFERENTIEL D'ACTIVITES	REFERENTIEL DE COMPETENCES	REFERENTIEL D'ÉVALUATION	
<i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	<i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	<i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
BLOC 1 Développer le potentiel commercial international sur sa zone			
Développement de la stratégie internationale sur la zone d'exportation	<p>C1.1 Réaliser un audit interne de l'organisation à l'aide d'outils stratégiques d'analyse pour évaluer la capacité de l'organisation à se développer à l'international afin de valider le projet de déploiement international sur la zone ciblée.</p>	<p><u>Mises en situations professionnelles écrites réalisées à partir d'éléments imposés par le centre de formation et des recherches personnelles ou en groupe.</u></p> <p>Les candidat.e.s réalisent :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un dossier individuel de management stratégique permettant d'évaluer la pertinence du projet de développement export d'une entreprise réelle. • En groupe, un projet de développement export d'une 	<p>CR1.1 Les outils d'analyse stratégique d'évaluation de l'organisation sont mobilisés avec justesse et pertinence (DAS, rivalité élargie, matrice BCG...).</p> <p>La capacité de l'organisation à se développer à l'international est synthétisée au travers d'un diagnostic export exhaustif et argumenté.</p> <p>L'analyse des outils et du diagnostic export permet de valider ou d'invalider avec pertinence le projet de développement sur la zone préconisée.</p>
	<p>C1.2 Effectuer un diagnostic externe de la zone choisie et une matrice de sélection des pays pour</p>	<p>• En groupe, un projet de développement export d'une</p>	<p>CR1.2 Le diagnostic externe de la zone comprend des informations fiables et actualisées. La</p>

	sélectionner le ou les pays ayant le potentiel commercial le plus intéressant pour l'entreprise et le risque le plus faible.	entreprise donnée par l'organisme de formation (l'entreprise choisie peut être la même que celle du dossier de management stratégique).	méthodologie micro-macro environnement est respectée. Les pays présentant une opportunité de marché sont analysés au travers d'une matrice sur la base de critères pertinents. Le résultat de la matrice permet de mettre en exergue les marchés prioritaires pour l'entreprise.
	C1.3 Réaliser une étude de marché sur les marchés prioritaires en utilisant les informations fiables et actualisées pour cerner en détail les potentialités du (ou des) marché (s) choisi(s) afin de faire des prévisions de ventes et convaincre la direction de l'intérêt de s'implanter sur ce marché.	Les candidat.e.s réalisent plusieurs parties distinctes comprenant : <ul style="list-style-type: none"> • Un diagnostic interne de l'entreprise C1.1 • Un diagnostic externe de la zone choisie C1.2 • Une matrice de sélection de marché C1.2 • Une étude de marché du marché choisi C1.3 • Une proposition de stratégie de développement à l'international C1.4 • Un plan d'action adapté à la zone C1.4 	CR1.3 L'étude de marché détaille de façon précise et fiable la demande, la concurrence, l'environnement du ou des marchés choisis.... La démarche d'étude est ordonnée et structurée.
	C1.4 Déterminer la stratégie de développement internationale de la zone ou des pays choisis en analysant l'étude de marché pour définir le plan d'actions opérationnel en fonction des caractéristiques du ou des pays afin de satisfaire aux objectifs de la direction.	Les productions écrites réalisées en groupe sont présentées à l'oral devant un formateur expert qui évalue la situation collective avec individualisation de la présentation.	CR1.4 Les préconisations tiennent compte de la stratégie d'internationalisation globale de la direction. La stratégie choisie est en cohérence avec les spécificités de la zone ou des pays choisis. Elle prend en compte les risques liés au marché. Le plan d'action proposé est structuré, clair et pertinent. Il définit : <ul style="list-style-type: none"> • Les objectifs à atteindre • Les différentes étapes • La planification • Les allocations de ressources Il permet de déployer le développement international de la zone ou des pays concernés.

Développement de la stratégie internationale sur la zone d'importation	C1.5 Optimiser les stratégies d'achats directs et indirects en les analysant à l'aide d'une matrice d'analyse du portefeuille d'achat pour améliorer la gestion des ressources dans une démarche d'achat durable en fonction de l'évolution du secteur et de la stratégie d'entreprise.	<u>Etude de cas individuelle écrite, réalisée en centre de formation.</u> A partir d'un contexte donné le, la candidat.e propose : <ul style="list-style-type: none"> • Une optimisation de la stratégie d'achat actuelle C1.5 • Un sourcing fournisseur C1.6 • Un choix de fournisseurs C1.8 • Une procédure d'appel d'offre adaptée à la situation C1.7 	CR1.5 La matrice Kraljic définit la stratégie achat actuelle et la segmentation des fournisseurs avec justesse. Le classement catégorie d'achat et fournisseur représente avec justesse la réalité de l'entreprise. Les axes d'amélioration possibles sont identifiés et les propositions de gestion des ressources sont réalistes et adaptées au contexte de l'entreprise.
	C1.6 Sourcer, à l'aide d'une matrice critériée, les fournisseurs en utilisant les outils de e-sourcing (plateformes, places de marché) pour sélectionner les plus adaptés au contexte d'entreprise afin de constituer un panel dans une démarche d'achat responsable en vue d'une consultation ultérieure.		CR1.6 Les plateformes d'approvisionnement choisies sont pertinentes (Global source...). Les grilles de critères de sélection des fournisseurs sont réalisées en fonction d'une démarche d'achat durable, d'éthique des affaires et de la complexité particulière de par les contraintes dues à l'éloignement, les différences de pratiques, de cultures et de législations. La recherche permet d'obtenir un panel de fournisseurs performants.
	C1.7 Emettre des appels d'offres internationaux (AOI) dans la langue appropriée auprès des fournisseurs présélectionnés en s'appuyant sur le cahier des charges rédigé en collaboration avec les services concernés pour obtenir des offres commerciales et techniques en réponse aux besoins exprimés par l'organisation.		CR1.7 Les différentes procédures d'AOI sont utilisées avec pertinence (ouverts, restreints). L'importance des critères de choix est mentionnée avec précision (prix, délai, techniques...).

	<p>C1.8 Choisir le partenaire/fournisseur alliant la meilleure combinaison coût-délai-qualité-éthique, en procédant à l'analyse des offres (critères d'attribution, pondération des critères, notation) et de leur impact sur la création de valeur afin de conclure le contrat.</p>		<p>CR1.8 Le fournisseur est choisi en fonction du niveau de création de valeur pour l'entreprise :</p> <p>Valeur économique : maximisation du taux de marge à court terme, maîtrise des coûts directs et indirects, impact sur le BFR et/ou sur les stocks, conditions de règlement...</p> <p>Gestion des risques : analyse des différentes natures de risques en fonction du couple entreprise/marché et de leur impact et degré de gravité.</p> <p>Valeurs éthiques : respect d'une démarche d'achat durable.</p>
--	---	--	--

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
BLOC 2 Mettre en œuvre la stratégie de développement international sur sa zone			
Conception du projet de développement international sur sa zone	<p>C2.1 Préconiser les adaptations du mix (produits, packaging, prix, positionnement...) nécessaires à une adéquation optimale aux exigences de la future clientèle en prenant en compte les contraintes de l'organisation afin d'atteindre les objectifs fixés par la direction dans une démarche RSE.</p>	<p><u>Mises en situations professionnelles écrites réalisées à partir d'éléments imposés par le centre de formation et des recherches personnelles ou en groupe.</u></p> <p>En groupe les candidat.e.s proposent un plan de développement import et export d'une entreprise donnée par l'organisme de formation. Il comprend :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un mix marketing C2.1 • La rédaction des conditions générales de vente et/ou d'achat C2.2 • La détermination d'un prix de vente et/ou d'achat C2.3 • La construction de l'offre commerciale C2.4 • La mise en œuvre d'une démarche de prospection C2.6 • La rédaction d'un contrat de vente, ou de distribution C2.8 	<p>CR2.1 Les préconisations prennent en compte la stratégie, les objectifs fixés et les spécificités culturelles, règlementaires et commerciales de la zone.</p> <p>Elles détaillent :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Une adaptation du produit en lien avec les résultats de l'étude de marché. • Une adaptation du prix en fonction du positionnement souhaité suite à l'étude de l'offre et de la demande. • Une adaptation de la communication en lien avec les aspects interculturels. • Une décision sur les modes de présence adaptée au contexte.
	<p>C2.2 Rédiger les conditions générales de vente et/ou d'achat en prenant en compte la politique commerciale de l'organisation (modalités de paiement, délais de livraison, délai de rétractation, etc...) pour constituer la base légale des relations avec les partenaires afin de se prémunir contre les risques de litiges, de retard et/ou de défaut de paiement.</p>		<p>CR2.2 Les CGV et/ou CGA respectent la réglementation et les spécificités du commerce international.</p> <p>Elles sont rédigées de façon claire et lisible par l'ensemble des parties prenantes.</p>

	<p>C2.3 Répertorier l'ensemble des coûts propres à l'importation ou l'exportation envisagée pour fixer un prix de vente ou un prix d'achat maximum afin de respecter les objectifs de rentabilité fixés par la direction.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • L'établissement d'un plan de suivi commercial C2.9 <p>Les propositions écrites sont présentées à l'oral devant un formateur expert qui évalue la situation collective avec individualisation de la présentation.</p>	<p>CR2.3 Les calculs intègrent l'ensemble des coûts spécifiques à un achat ou une vente à l'international : logistique, douane, frais de paiements internationaux...</p> <p>Les calculs sont justes et le prix de vente ou d'achat préconisé est réaliste et adapté à la zone.</p>
	<p>C2.4 Construire une offre commerciale export dans le respect des contraintes administratives et règlementaires de la zone pour satisfaire la demande locale en vue de son acceptation voire de sa négociation.</p>	<p><u>Mise en situation professionnelle orale individuelle reconstituée en centre de formation.</u></p> <p>Le, la candidat.e tire au hasard un cas de négociation complexe. Après 30 minutes de préparation il, elle conduit la négociation en anglais et/ou dans une autre langue étrangère avec d'actuels partenaires ou des prospects dans le but de conclure un accord dans le respect des objectifs fixés. C2.5 et C2.7</p>	<p>CR2.4 L'offre commerciale respecte :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les réglementations spécifiques à la vente d'un produit/service sur la zone choisie. • Les contraintes dues aux conditions de la vente (incoterm, moyen et délai de paiement, délai de production...).
<p>Mise en œuvre du projet de développement international sur sa zone</p>	<p>C2.5 Communiquer en langues étrangères à l'écrit et à l'oral avec les partenaires (clients, fournisseurs, parties prenantes du projet...) pour promouvoir l'organisation, animer des présentations et négocier avec efficacité dans un contexte interculturel.</p>	<p><u>Production écrite individuelle réalisée en centre de formation.</u></p>	<p>CR2.5 A l'écrit : Obtenir un niveau B2 au TOEIC ou au TOEFL en anglais. La production écrite est rédigée de façon professionnelle avec un vocabulaire juste et adapté.</p> <p>A l'oral : Obtenir une moyenne de 12/20 aux oraux d'anglais et de la LV2 choisie.</p>
	<p>C2.6 Prospecter en participant à des salons physiques et/ou virtuels et en mettant en œuvre des stratégies multicanales pour rechercher des futurs partenaires et clients afin</p>	<p>Le, la candidat.e réalise une production individuelle écrite en anglais et/ou en LVB visant à promouvoir une organisation</p>	<p>CR2.6 La démarche de prospection est méthodique et adaptée à la culture et aux contraintes du pays :</p> <ul style="list-style-type: none"> • La clientèle cible est définie avec pertinence. Les fichiers sont qualifiés.

	de développer le portefeuille clients de l'entreprise dans un écosystème digitalisé.	donnée (dossier de presse, plaquette, argumentaire...).C2.5	<ul style="list-style-type: none"> • Les outils et techniques de prospection omnicanal (CRM, réseaux sociaux, marketing automation...) sont en adéquation avec le contexte. • La démarche de suivi de la prospection à court et moyen terme est réaliste et efficace.
	C2.7 Mener une négociation internationale complexe en étudiant les usages et les codes culturels des parties prenantes pour éviter tout risque d'incompréhension ou de malentendus afin de contractualiser des partenariats respectueux et pérennes.		<p>CR2.7 Les techniques de négociation sont maîtrisées et adaptées au contexte culturel et réglementaire de la zone.</p> <p>L'accord conclu respecte l'éthique des affaires.</p>
	C2.8 Contractualiser la vente, l'achat et/ou le partenariat en conciliant les intérêts des deux parties dans une démarche éthique pour sécuriser la relation et le respect des contraintes juridiques, légales et culturelles du marché.		<p>CR2.8 Les différents contrats de vente (vente, distribution, agent) ou d'achat à l'international sont maîtrisés.</p> <p>Les clauses indispensables à la vente ou à l'achat sont incluses dans le contrat.</p> <p>Les contrats sont rédigés dans le respect des deux parties.</p>
	C2.9 Animer un réseau de partenaires à l'international en adaptant la communication, les supports et les techniques aux spécificités culturelles et aux usages locaux pour développer les ventes et pérenniser les relations commerciales.		<p>CR2.9 Les techniques d'animation choisies sont adaptées au contexte culturel et réglementaire de la zone (réunion en physique ou à distance, challenge de ventes, formations à distance régulières sur les produits et/ou les évolutions de l'entreprise, mise en place d'un outil collaboratif, outils de communication adaptés aux pays...).</p>

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'EVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
BLOC 3 Manager l'administration des achats et des ventes à l'international			
Administration des ventes à l'export	<p>C3.1 Contrôler l'enregistrement de la commande saisie par l'assistant.e export dans le progiciel de gestion (ERP) dédié pour mettre en œuvre l'ensemble du processus de gestion des commandes au sein des services concernés (logistiques, financiers, ADV...).</p> <hr/> <p>C3.2 Donner les instructions nécessaires en interne et en externe pour la production et l'expédition de la commande dans le cadre du processus et de la démarche éco-responsable définis par l'entreprise en s'assurant que les risques seront gérés pour délivrer la marchandise dans le respect des conditions du contrat signé.</p>	<p><u>Mise en situation professionnelle écrite reconstituée par groupes</u> au sein du centre de formation.</p> <p>Dans le cadre d'un plan d'action de développement international donné, les candidats.es :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vérifient au niveau administratif l'ensemble de la chaîne documentaire en lien avec le contexte. Il détecte les erreurs, les corrige et diffuse la correction aux différentes parties prenantes.C3.1 C3.2 • Organisent, à l'aide d'un outil choisi ou donné par le centre de formation, la réalisation de la commande de bout en bout. C3.3 • Rédigent les mails destinés aux différentes parties prenantes. (en français et en anglais) C3.4 • Elaborent un tableau de bord de suivi avec des indicateurs de risque. C3.4 	<p>CR3.1 Les erreurs dans les enregistrements de commandes sont détectées et corrigées.</p> <p>Le progiciel de gestion de commande est utilisé avec maîtrise.</p> <hr/> <p>CR3.2 Les parties prenantes concernées et leur rôle dans la bonne réalisation de la commande sont identifiés avec pertinence : production, transporteur, assurance, ADV, banque.</p> <p>Les erreurs sont détectées et corrigées avec justesse. Les instructions sont conformes au contrat et utilisent les documents officiels numériques et/ou papier à bon escient. Les couvertures de risques sont détaillées (logistique, douane, paiement, géopolitique...) et adaptées au contrat.</p> <p>Les axes de la démarche écoresponsable de l'entreprise sont respectés lors de la transmission des instructions.</p>

	<p>C3.3 Organiser la gestion administrative des obligations documentaires liées à la vente grâce à la digitalisation de la chaîne commerciale en utilisant un outil collaboratif pour coordonner les différentes parties prenantes internes et/ou externes afin de produire les documents nécessaires à la livraison et au paiement.</p>	<p>La réalisation écrite est présentée à l'oral devant un formateur expert qui évalue la situation collective avec individualisation de la présentation.</p>	<p>CR3.3 L'organisation mise en place permet l'exécution de la commande en conformité avec le contrat et les exigences de la zone, en priorisant la culture de la relation client.</p> <p>L'outil collaboratif utilisé est simple et les équipes sont formées à son utilisation (teams, drive, slack...).</p> <p>Les documents nécessaires à l'exportation sont identifiés de façon exhaustive.</p>
<p>C3.4 Suivre la bonne réalisation de la commande à l'aide des tableaux de bord, et en assurant l'interface en français et/ou en langues étrangères avec les différentes parties prenantes, pour éviter les risques de non-conformité afin de respecter le contrat et satisfaire au mieux le client.</p>	<p>CR3.4 Les risques associés à la spécificité de la zone et de la commande sont identifiés avec exhaustivité.</p> <p>Les tableaux de bords de suivi comprennent des indicateurs pertinents (KPI du service client). Ils permettent d'anticiper les risques de non-conformité.</p> <p>Les e-mails sont rédigés de façon claire et compréhensible par tous en français et en langues étrangères.</p> <p>L'entretien et les conclusions de l'échange avec les parties prenantes sont consignés et traçables informatiquement.</p> <p>La communication est fluide et professionnel quelle que soit la langue utilisée. (critères évalués pendant la C2.5)</p>		

Administration des achats à l'import	<p>C3.5 Calculer les besoins exacts des services et/ou de la production de l'entreprise en respectant la stratégie d'achat définie pour générer les approvisionnements et optimiser le stock dans un objectif d'achat durable.</p>	<p><u>Etude de cas individuelle</u> réalisée en centre de formation portant sur une entreprise fictive importatrice.</p> <p>Le, la candidat.e :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Calcule les stocks, les besoins en approvisionnement de l'entreprise et les coûts associés. C3.5 • Anticipe les obligations administratives et douanières d'une importation C3.6 • Choisit les régimes et procédures douanières adaptés C3.6 • Analyse les achats réalisés et la performance du fournisseur en fonction des critères donnés et identifie les non conformités C3.7 et C3.8 • Rédige les documents et mails permettant de traiter les éventuels litiges C3.7 	<p>CR3.5 La stratégie d'achat globale de l'entreprise et ses process sont pris en compte pour l'évaluation des besoins.</p> <p>Les calculs des besoins en approvisionnement et les stocks de sécurité sont justes et prennent en compte les risques de l'achat international (production, transfert de devises, délais d'acheminement...).</p>
	<p>C3.6 Préparer les formalités d'importation en respectant les contraintes légales et réglementaires à l'importation pour anticiper les risques liés au dédouanement import et pouvoir disposer des marchandises le plus rapidement possibles.</p>		<p>CR3.6. Les formalités sont préparées avec rigueur et prennent en compte l'incoterm et l'ensemble des éléments du contrat d'achat. Les choix sur le plan douanier optimisent les frais et process d'importation. Les formalités sont anticipées au maximum.</p> <p>Les risques sont évalués et anticipés avec pertinence.</p>
	<p>C3.7 Superviser le contrôle qualitatif et quantitatif de l'arrivage de marchandises et la mise en stock pour identifier les non conformités, retard de livraison, contrefaçons et mettre en œuvre les recours possibles.</p>		<p>CR3.7 Les non conformités sur les arrivages sont identifiées et reportées informatiquement pour assurer leur traçabilité.</p> <p>Les certificats d'inspection et documents nécessaires à la revente ou à l'utilisation des marchandises sont fournis en fonction de la commande.</p> <p>Les recours à mettre en place sont préparés dans le respect de la réglementation du commerce international et du pays concerné.</p>

	<p>C3.8 Vérifier le respect des obligations des deux parties (client-fournisseur) avec les indicateurs de performance définis par la direction pour assurer une relation commerciale stable et durable avec les fournisseurs afin de renforcer la politique RSE de la société.</p>		<p>CR3.8 Le fournisseur respecte les critères coût-délai-qualité-éthique.</p> <p>Les indicateurs de la performance des achats sont utilisés avec maîtrise. Ils respectent la démarche RSE tels que : Coût carbone du transport, recyclage, impacts sociétaux.</p> <p>Les obligations de l'acheteur sont respectées (paiement à échéance...).</p>
<p>Coordination ADA-ADV</p>	<p>C3.9 Superviser les tâches des assistant(e)s import et export en contrôlant la bonne exécution de l'administratif pour anticiper les éventuels problèmes et informer le client ou le fournisseur des risques de non-conformité afin de trouver une solution collégiale.</p>	<p><u>Etude de cas individuelle</u> réalisée en centre de formation portant sur une entreprise fictive.</p> <p>Le, la candidat.e contrôle la chaîne documentaire complète d'une situation d'import-export et identifie les risques associés.</p> <p>Il, elle apporte les rectifications nécessaires, rédige les mails d'information aux fournisseurs et/ou clients. C3.9</p>	<p>CR3.9 L'ensemble des obligations et spécificités de la chaîne documentaire afférentes à l'ADA-ADV est appréhendé avec justesse.</p> <p>Les risques et leurs couvertures associés sont identifiés et mis en place avec pertinence.</p>

REFERENTIEL D'ACTIVITES	REFERENTIEL DE COMPETENCES	REFERENTIEL D'EVALUATION	
<i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	<i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	<i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
BLOC 4 Piloter l'activité internationale de sa zone dans une démarche responsable			
Mise en place d'une démarche d'amélioration continue sur sa zone	<p>C4.1 Assurer une veille stratégique à l'international en mobilisant des outils numériques pour disposer de tous les éléments d'information nécessaires pour saisir les opportunités à l'international et faire évoluer en temps réel les process et les obligations.</p>	<p><u>Mise en situation professionnelle reconstituée orale par groupe réalisée en centre de formation.</u></p> <p>Le collectif s'appuie sur une recherche documentaire effectuée au préalable pour présenter un sujet spécifique à une thématique en lien avec l'international. C4.1</p>	<p>CR4.1 Les étapes de mise en place d'une veille sont définies avec pertinence et adaptées à la zone choisie et aux objectifs fixés (contexte économique, géopolitique, marché cible, clientèle, produits, démarche RSE...).</p> <p>Les sources et les sites choisis sont fiables et reconnus. Les mots clefs et les requêtes sont pertinents. L'information remontée par la veille est en cohérence avec les objectifs et le choix de la diffusion des informations est réalisé avec discernement.</p>
	<p>C4.2 Etudier les processus import-export de l'entreprise, à l'aide d'un logigramme, pour repérer et spécifier les évènements manquants (vérifications, contrôles, enregistrements...) par rapport aux spécificités de sa zone dans une démarche d'amélioration continue et de RSE.</p>	<p><u>Mise en situation professionnelle réelle écrite individuelle</u></p> <p>Suite à son expérience en situation réelle, le, la candidat.e réalise une production écrite détaillant :</p>	<p>CR4.2 Le logigramme réalisé décrit complètement l'activité d'import-export.</p> <p>Il permet de visualiser de façon séquentielle et logique les actions à mener en mettant en évidence les gaspillages ou non-valeur ajoutée des éléments du processus, dans une démarche d'amélioration continue sur sa zone.</p>

	<p>C4.3 Ajuster l'organisation de l'activité d'importation-exportation, sur la zone, en utilisant les outils collaboratifs pour pallier aux événements manquants repérés afin de renforcer l'agilité de l'entreprise et de gagner en efficacité.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • L'étude du processus des flux entrants et sortants de l'organisme à l'aide d'un logigramme et l'identification d'un ou de plusieurs dysfonctionnements.C4.2 • Les ajustements organisationnels visant à résoudre le(s) dysfonctionnement(s) et l'utilisation d'un outil collaboratif C4.3 	<p>CR4.3 Les ajustements sont pertinents et permettent de gagner en efficacité.</p> <p>L'outil collaboratif choisi (drive, trello, teams...) est en cohérence avec le contexte de l'organisation et les parties internes et externes concernées par les modifications.</p>
	<p>C4.4 Recenser les ressources nécessaires à la réalisation des objectifs économique, social et environnemental fixés par la direction sur chacun des marchés de la zone en utilisant un outil méthodologique d'Organigramme Tâches du Projet (OTP ou WBS en anglais) pour faciliter la mise en place du projet de développement et permettre l'élaboration du budget.</p>	<p><u>Mise en situation professionnelle reconstitué écrite par groupes</u></p> <p>Dans le cadre d'un projet défini par une organisation extérieure (association, entreprise), les candidats.es :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Définissent les ressources nécessaires à la réalisation du projet.C4.4 • Organisent, à l'aide d'un outil méthodologique, le projet de bout en bout. C4.4 • Elaborent le budget relatif à la mise en œuvre du projet. C4.5 • Réalisent un reporting auprès de l'organisation commanditaire C4.8 <p>Le projet donne lieu à l'établissement d'un rapport écrit, présenté à l'oral devant un</p>	<p>CR4.4 Les moyens humains, financiers et matériels identifiés sont adaptés à chacun des marchés de la zone. Ils permettent de respecter les objectifs de performance globale fixés par la direction.</p> <p>L'outil choisi (GANTT, Organigramme, mind map...) permet de définir de façon claire les ressources nécessaires à chaque étape du projet d'import et/ou export.</p>
	<p>C4.5 Elaborer le budget relatif au développement de sa zone en analysant les contraintes et les risques au regard des objectifs fixés par la direction pour déterminer les objectifs minimum à atteindre dans une démarche responsable afin de le soumettre à la direction en vue de son ajustement ou de son acceptation.</p>		<p>CR4.5 Le budget prévisionnel comprend l'ensemble des ressources nécessaires au respect des objectifs de développement fixés par la direction (ressources humaines, financières et matériels...).</p> <p>Les dépenses sont optimisées et la prise en compte d'une démarche responsable est identifiée (déplacements, logistiques globales, matériel réduit...).</p>

		<p>formateur expert qui évalue la situation collective avec individualisation de la présentation.</p> <p><u>Etudes de cas individuelles écrites.</u></p> <p>A partir de plusieurs cas complexes d'entreprises souhaitant s'internationaliser le, la candidat.e.</p>	<p>Le compte de résultat est juste.</p> <p>Le calcul du seuil de rentabilité est juste.</p> <p>Le budget de trésorerie associé aux dépenses à court terme est juste. Les insuffisances sont détectées et les solutions proposées réalistes.</p> <p>La législation et les traités applicables sont pris en considération dans le budget (droits des échanges commerciaux, fiscalité, normes d'hygiène et de sécurité obligatoires...).</p>
	<p>C4.6 Constituer les dossiers permettant de mobiliser les dispositifs de soutien à l'international disponibles pour aider l'entreprise à se développer à l'international afin de limiter les coûts et les risques</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Etablit un budget et un compte de résultat prévisionnel sous une forme différentielle et apprécie le risque de ne pas atteindre le CA critique. C4.4 et C4.5 • Elabore un budget de trésorerie à court terme et propose des solutions face-aux insuffisances de trésorerie prévisibles. C4.4 et C4.5 	<p>CR4.6 Les dispositifs d'aide à l'exportation sont connus (prêt de développement export, crédit d'impôt export, assurance prospection, aides régionales...). Les plateformes et services en lien avec les aides sont identifiés. Les obligations pour bénéficier des aides sont listées de façon exhaustives et mises en relations avec les caractéristiques de l'organisation.</p>
<p>Optimisation d'une stratégie d'import-export</p>	<p>C4.7 Suivre l'activité de sa zone en analysant des indicateurs de suivi en lien avec l'activité et la zone concernée à l'aide de tableur pour identifier et analyser les écarts par rapport aux objectifs fixés afin de proposer des ajustements à la direction dans un objectif de performance globale.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Etudie la possibilité de faire financer l'action d'exportation. C4.6 • Etablit un diagnostic de la situation et des performances C4.7 • Propose des mesures d'amélioration des points faibles au sein d'un reporting.C4.8 	<p>CR4.7 Les indicateurs de suivi sont pertinents et prennent en compte le contexte spécifique de la zone et de l'activité (géopolitique, aléas douaniers, problèmes logistiques ...).</p> <p>Les logiciels ou tableurs choisis sont utilisés avec maîtrise. Les formules de calcul sont exactes. Le, la candidat.e valide le niveau 5 du traitement des données du programme PIX.</p>

			<p>Les écarts (favorables ou défavorables) sont mis en exergue. Leurs origines et leurs fréquences sont analysées avec pertinence.</p> <p>Les propositions d’ajustements sont argumentées et réalistes. Elles s’insèrent dans une démarche de performance globale (économique, sociale et environnementale).</p>
	<p>C4.8 Réaliser un reporting commercial périodique en collectant et analysant les données relatives à la zone concernée pour cibler les axes d’amélioration possible afin de permettre une prise de décision globale et spécifique à la zone en matière de stratégie internationale de l’organisation.</p>		<p>CR4.8 Le reporting en français et en anglais (ou dans une autre langue) est claire, chiffré et synthétique.</p> <p>Les données du reporting sont réelles. Elles ont été triées et analysées avec pertinence. Les périodes analysées sont précisées.</p> <p>Les outils utilisés sont maîtrisés (power point, excel, logiciel gratuit de reporting...) et rendent le reporting attrayant pour les équipes et la direction.</p> <p>Il facilite la prise de décision collégiale quant à l’ajustement de la stratégie internationale de l’organisation.</p>