

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 26901**

### Intitulé

Manager du développement d'affaires à l'international

#### AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION

CCI France - Réseau Negoventis

#### QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION

Président

### Niveau et/ou domaine d'activité

**I (Nomenclature de 1969)**

**7 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

312 Commerce, vente

**Formacode(s) :**

### Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Les entreprises confient à un Manager du Développement d'Affaires à l'International la réussite de leur développement avec l'étranger. Qu'il s'agisse de vendre ou d'acheter des matières, des produits ou des services, et même si la négociation reste un élément clef de sa fonction, le Manager du Développement d'Affaires à l'International accède à des responsabilités plus élevées, celui de développeur d'affaires.

S'inscrivant dans une dimension anticipatrice des évolutions possibles des marchés, il élabore une stratégie de développement à moyen et long terme, tout en suivant les marchés au quotidien.

Il doit être en mesure de définir les nouveaux pays à cibler, d'évaluer les investissements nécessaires pour développer de nouveaux marchés et d'estimer le retour en termes de chiffre d'affaires et de performance que l'entreprise peut espérer.

Si son poste reste basé en France, une grande partie de son temps est consacré à des déplacements et des rencontres avec ses différents partenaires dans leur zone d'implantation. C'est pour lui, un moyen privilégié de maintenir des relations de proximité et de se rendre compte, en direct, des capacités ou difficultés posées, afin de chercher des solutions adaptées au contexte local et à ses particularités.

Bloc 1/ Elaborez la stratégie de développement à l'international

Principales activités

La collaboration à l'élaboration de la politique de l'entreprise

L'étude des résultats du marché au niveau international et le repérage des potentialités

Le choix des axes de développement

La formalisation de la stratégie et son argumentation

Bloc 2/ Concevoir le plan de développement à l'international

Principales activités

L'analyse des caractéristiques des zones ciblées et des conditions à réunir

La définition des orientations à privilégier

L'évaluation du montant des financements

La structuration du plan de développement

Bloc 3/ Gérer les relations partenariales et négociations d'affaires

Principales activités

La définition de la politique commerciale (sourcing, achat, vente) et la vérification de la crédibilité des partenaires sélectionnés

La participation à des manifestations professionnelles

L'établissement du business plan d'une nouvelle affaire

Le choix des stratégies régionales à développer

La négociation d'affaires

Bloc 4/ Piloter la stratégie commerciale et le marketing opérationnel

Principales activités

La structuration de la stratégie commerciale et de marketing opérationnel selon les zones

L'élaboration du plan annuel de développement

La supervision des stratégies de prospection

La définition des modalités de suivi et d'évaluation des projets

Bloc 5/ Suivre et ajuster le plan de développement

Principales activités

Le suivi des résultats

L'analyse des problèmes et la recherche de solutions

Le choix des actions correctrices

Bloc 6/ Manager le service international et coordonner les activités

Principales activités

L'organisation des activités

La gestion du budget

Le management d'équipe, notamment dans le cadre interculturel

Le recrutement et la professionnalisation des collaborateurs

## La gestion des risques

Les capacités attestées :

### - Bloc 1/ Elaborer la stratégie de développement à l'international

Contribuer à l'élaboration de la politique globale de l'entreprise, analyser les évolutions des marchés, analyser les caractéristiques des zones et leur potentialité de développement, définir les orientations à développer, produire des recommandations, présenter les axes de la stratégie élaborée, formaliser la stratégie de développement à l'international

### - Bloc 2/ Concevoir le plan de développement à l'international

Evaluer les marchés existants selon les différents pays ciblés, identifier les spécificités propres à chaque pays, évaluer les potentialités et risques, déterminer les orientations à privilégier, développer un argumentaire, structurer le plan de développement

### - Bloc 3/ Gérer les relations partenariales et négociations d'affaires

Elaborer la politique de sourcing, définir les modalités de recherche des prestataires, réaliser l'audit d'une entreprise, négocier les conditions du partenariat, élaborer le business plan des nouvelles affaires à réaliser, vérifier la législation en vigueur, piloter l'ensemble de l'activité à l'international, participer au processus de négociation

### - Bloc 4/ Piloter la stratégie commerciale et le marketing opérationnel

Définir les projets à conduire, évaluer les moyens à leur allouer, analyser la complémentarité des projets entre eux et la cohérence des moyens alloués, vérifier la conformité des business plan des projets, décider des stratégies opérationnelles à conduire, structurer la stratégie commerciale et marketing à conduire sur les différentes zones, superviser l'élaboration par les responsables de zones, du plan annuel des actions à conduire, organiser les modalités de suivi et d'évaluation des actions

### - Bloc 5/ Suivre et ajuster le plan de développement

Vérifier la pertinence de l'approche stratégique développée au sein de chaque région, hiérarchiser les projets et leur priorité, analyser les évolutions des marchés, vérifier l'adéquation des résultats au regard du prévisionnel, décider des ajustements à apporter, accompagner ses collaborateurs dans la résolution de problèmes rencontrés, décider des ajustements à apporter aux stratégies, effectuer un rapport de synthèse sur l'ensemble des actions menées et les résultats atteints

### - Bloc 6/ Manager le service international et coordonner les activités

Organiser l'activité générale de son département, gérer le budget du service, décider de l'affectation des responsables commerciaux, organiser un mode de management de proximité ou à distance, accompagner ses collaborateurs à la gestion d'affaires délicates, à la réalisation des négociations ou à la résolution de problèmes, contribuer au recrutement, à la professionnalisation et à la mobilité de ses collaborateurs, mener des entretiens annuels

## Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

Le secteur industriel, avec 30% s'insertion professionnelle, est le premier employeur des certifiés, ces états de placement sont représentatifs d'une industrie française très compétitive sur les marchés internationaux. Vient ensuite le commerce et la grande distribution avec une moyenne de 18%, cela s'explique par le développement d'une activité commerciale, via les sites internet marchands et les spécificités territoriales où la certification est préparée, tel que le négoce en vins ou les produits de la mer.

Les autres secteurs sont plus dispersés : hôtellerie, immobilier, agroalimentaire, informatique, service aux entreprises...

- Directeur commercial export
- Responsable commercial international
- Directeur des ventes international
- Directeur régional des ventes export
- Responsable des ventes zone export
- Directeur du marketing
- Directeur des achats international
- Directeur de filiale
- Dirigeant d'entreprise privée

### Codes des fiches ROME les plus proches :

M1707 : Stratégie commerciale

D1406 : Management en force de vente

M1705 : Marketing

M1102 : Direction des achats

M1301 : Direction de grande entreprise ou d'établissement public

## Modalités d'accès à cette certification

### Descriptif des composantes de la certification :

Pour obtenir la certification :

Le candidat doit valider 6 blocs de compétences quelle que soit la voie d'accès

Les blocs sont certifiés et donnent lieu, chacun, à une évaluation et une validation.

Les blocs sont certifiables par la VAE

Ces blocs sont capitalisables sur 5 ans.

### Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 26901 - Elaborer la stratégie de développement à l'international</p>	<p><b>Descriptif :</b>            En intégrant les caractéristiques de l'entreprise et les données des marchés, élaborer la stratégie de développement à l'international, en cohérence avec la politique de l'entreprise et ses choix d'orientations</p> <p><b>Modalités d'évaluation :</b>  <i>En formation initiale (Primo-apprenant)</i>            - Etude de cas portant sur : Elaboration d'une stratégie de développement commerciale            Evaluation professionnelle  <i>En formation continue (salarié)</i>            - Etude de cas portant sur :            Elaboration d'une stratégie de développement commerciale            Ou            Réalisation d'un portefeuille de preuves en relation avec le bloc, 3 à 6 mois après le parcours de formatif et une immersion professionnelle de cette durée.</p>
<p>Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 26901 - Gérer les relations partenariales et négociations d'affaires</p>	<p><b>Descriptif :</b>            En tenant compte de la politique commerciale et les conditions d'éligibilité des prestataires et partenaires potentiels, élaborer le business plan des nouvelles affaires à négocier, en gérant les relations partenariales à chacune des étapes à conduire</p> <p><b>Modalités d'évaluation :</b>  <i>En formation initiale (Primo-apprenant)</i>            - Etude de cas : sélection des partenaires et réalisation d'un business plan            - Oral de négociation d'affaires en français et/ou en langue étrangère            Evaluation professionnelle  <i>En formation continue (salarié)</i>            - Etude de cas : sélection des partenaires et réalisation d'un business plan            - Oral de négociation d'affaires en français et/ou en langue étrangère            Ou            Réalisation d'un portefeuille de preuves en relation avec le bloc, 3 à 6 mois après le parcours de formatif et une immersion professionnelle de cette durée.</p>
<p>Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 26901 - Piloter la stratégie commerciale et le marketing opérationnel</p>	<p><b>Descriptif :</b>            Après avoir structuré la stratégie opérationnelle commerciale et marketing en collaboration avec la direction marketing, piloter la mise en œuvre des actions de prospection au sein des différentes zones en veillant à l'équilibre et à la cohérence de l'ensemble.</p> <p><b>Modalités d'évaluation :</b>  <i>En formation initiale (Primo-apprenant)</i>            - Etude de cas : Définir et piloter la stratégie commerciale et opérationnelle            Evaluation professionnelle  <i>En formation continue (salarié)</i>            - Etude de cas : Définir et piloter la stratégie commerciale et opérationnelle            Ou            Réalisation d'un portefeuille de preuves en relation avec le bloc, 3 à 6 mois après le parcours de formatif et une immersion professionnelle de cette durée.</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 26901 - Suivre et ajuster le plan de développement</p>	<p><b>Descriptif :</b>            En analysant les données reportées par les responsables commerciaux, évaluer les évolutions des marchés et la pertinence des stratégies mise en œuvre au regard des résultats atteints, afin de décider des ajustements nécessaires à apporter au plan de développement, en fonction de chacune des zones concernées.</p> <p><b>Modalités d'évaluation :</b>  <i>En formation initiale (Primo-apprenant)</i>            - Oral : Définir une stratégie de réajustement            Evaluation professionnelle  <i>En formation continue (salarié)</i>            - Oral : Définir une stratégie de réajustement            Ou            Réalisation d'un portefeuille de preuves en relation avec le bloc, 3 à 6 mois après le parcours de formatif et une immersion professionnelle de cette durée.</p>
<p>Bloc de compétence n°5 de la fiche n° 26901 - Manager le service international et coordonner les activités</p>	<p><b>Descriptif :</b>            En tenant compte de la politique de l'entreprise et des projets à conduire, manager le service international en organisant son fonctionnement, en gérant son budget général, en animant, en définissant les missions des responsables, en suivant et en coordonnant leurs activités.</p> <p><b>Modalités d'évaluation :</b>  <i>En formation initiale (Primo-apprenant)</i>            - Etude de cas : organiser un service à l'international            - Oral : manager une équipe multiculturelle, en français et/ou en langue étrangère            Evaluation professionnelle  <i>En formation continue (salarié)</i>            - Etude de cas : organiser un service à l'international            - Oral : manager une équipe multiculturelle, en français et/ou en langue étrangère            Ou            Réalisation d'un portefeuille de preuves en relation avec le bloc, 3 à 6 mois après le parcours de formatif et une immersion professionnelle de cette durée.</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°6 de la fiche n° 26901 - Concevoir un plan de développement à l'international	<p><b>Descriptif :</b> A partir des données analysées lors de la fonction de veille et des potentialités repérées selon les zones, concevoir le plan de développement à l'international, en déterminant les conditions à réunir et en évaluant les moyens de financement à mobiliser en fonction des projets à conduire.</p> <p><b>Modalités d'évaluation :</b> <i>En formation initiale (Primo-apprenant)</i> - Mise en situation sur un cas réel (individuel ou en groupe) avec production d'un dossier et soutenance orale : concevoir un plan de développement d'affaires Evaluation professionnelle <i>En formation continue (salarié)</i> - Mise en situation sur un cas réel (individuel ou en groupe) avec production d'un dossier et soutenance orale : concevoir un plan de développement d'affaires Ou Réalisation d'un portefeuille de preuves en relation avec le bloc, 3 à 6 mois après le parcours de formatif et une immersion professionnelle de cette durée..</p>

**Validité des composantes acquises : 5 an(s)**

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	QUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Composition minimale théorique de 4 personnes : · 1 Président (personnalité qualifiée du monde économique) · 1 représentant des employeurs · 1 représentant des salariés · 1 représentant de la CCI / établissement concerné
En contrat d'apprentissage	X	Idem
Après un parcours de formation continue	X	Idem
En contrat de professionnalisation	X	Idem
Par candidature individuelle	X	Idem
Par expérience dispositif VAE prévu en 2016	X	Idem

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS	ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX
------------------------------------	-------------------------------------

**Base légale**

**Référence du décret général :**

**Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :**

Arrêté du 30 août 2016 publié au Journal Officiel du 07 septembre 2016 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau I, sous l'intitulé "Manager du développement d'affaires à l'international" avec effet au 02 janvier 2012, jusqu'au 07 septembre 2021.

**Référence du décret et/ou arrêté VAE :**

**Références autres :**

**Pour plus d'informations**

**Statistiques :**

**Autres sources d'information :**

[www.negoventis.cci.fr](http://www.negoventis.cci.fr)

**Lieu(x) de certification :**

**CCI France**

46, avenue de la Grande Armée

CS 50071

75858 PARIS Cedex 17

**Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :**

Auxerre - CCI de l'Yonne

Brive - CCI de la Corrèze

Dijon - CCI de la Côte d'Or

Castres-Mazamet - CCI du Tarn

Saint-Lô - Groupe FIM

Strasbourg - CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin

Quimper - CCI de Quimper-Cornouaille

Nantes -CCI Nantes-St Nazaire

Lyon - CCI Lyon Métropole

Lille - CCI Grand Lille

**Historique de la certification :**