

FORMATIONS INITIALES 2021



FONCTION COMMERCIALE

→ En pleine mutation

43

ACHAT/LOGISTIQUE/ DOUANE

→ Propulsés au premier plan

53

FINANCE/ ASSURANCE/DROIT

→ En effervescence

61

FONCTION STRATÉGIE

→ Toujours plus
d'intelligence

66

GUIDE MÉTIERS

Quelles formations pour quels métiers à l'international ?

Quels métiers recrutent à l'international ?

Quelles formations y conduisent ?

Des réponses dans ce guide des métiers qui s'inspire du *Guide des métiers de l'international* des conseillers du commerce extérieur de la France. Il est complété par une revue des formations au commerce international ainsi que de focus sur les attentes des recruteurs selon quatre grandes catégories de fonctions : commerciale, achat / logistique / douane, juridique / financière et business développement.



↓
Lien vers le Guide
des métiers des CCEF
cutt.ly/ln2aiTA



1 Fonction commerciale

1.1 LES PROFILS DE POSTES : DE LA VENTE AU MARKETING DIGITAL

Vendeur(se) export

→ **Sa fonction** : prospecter des clients étrangers, utilisateurs ou revendeurs afin de faire fructifier les ventes des produits au service de l'entreprise qu'il ou elle représente sur sa zone géographique.

→ **Formation** : bac+2 à bac+5

Directeur(trice) export

→ **Sa fonction** : diriger l'équipe commerciale export et superviser le responsable de zone. Sa mission est de créer et animer un réseau de ventes à l'étranger, de définir les marchés cibles, les actions de promotion des produits. Il ou elle définit les objectifs commerciaux et la stratégie de déploiement à l'international sous la responsabilité de la direction générale.

→ **Formation** : bac +5 en école de commerce ou d'ingénieur.

Technico-commercial(e) export

→ **Sa fonction** : en lien avec le responsable commercial, animer et développer le réseau de partenaires revendeurs sur un pays ou une zone donnée. Ses actions commerciales assurent un flux de commandes auprès de clients existants ou de nouveaux clients.

→ **Formation** : école de commerce formation ingénieur pour les produits techniques et les marchés industriels et tertiaires.

Responsable administration des ventes export

→ **Sa fonction** : traiter les offres commerciales et appels d'offres, gérer l'exécution du contrat

de vente et coordonner le travail des différents services opérationnels (production, commercial, marketing, finances, logistique).

→ **Formation** : BTS commerce international + formation complémentaire ; spécialisation commerce internationale en école de commerce ou bac +5.

Directeur(trice) international(e)

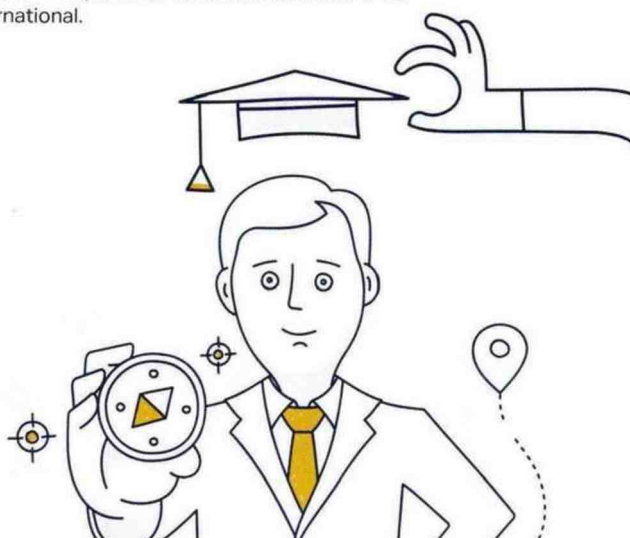
→ **Sa fonction** : responsable de la politique internationale de l'entreprise, il ou elle fixe les objectifs commerciaux et on contrôle la réalisation. Assurer le suivi des filiales en relation avec la direction des ventes, la direction de la production et le développement commercial.

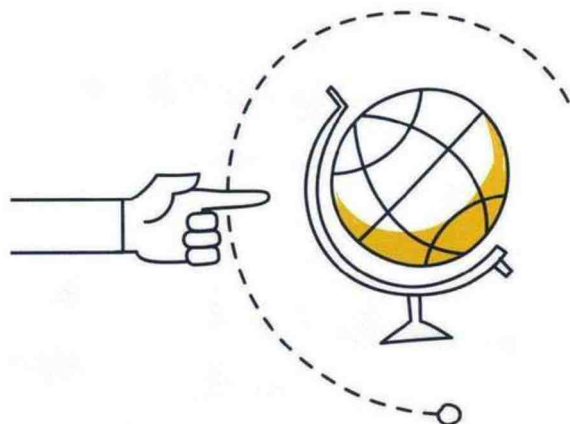
→ **Formation** : bac+5 plus, école de commerce d'ingénieur.

Responsable vente export

→ **Sa fonction** : gérer, animer et assurer le bon déroulement des opérations internationales et élaborer la politique commerciale de l'entreprise à l'export.

→ **Formation** : école de commerce ou d'ingénieurs + expérience de 5 ans minimum à l'international.





Responsable import

- **Sa fonction** : développer et fidéliser le portefeuille des fournisseurs internationaux et le réseau de partenaires (sous-traitants, grossistes réseaux de distribution...).
- **Formation** : BTS CI, école de commerce.

Chargé(e) d'affaires export

- **Sa fonction** : développer les ventes et les réseaux commerciaux sur la zone géographique dont il ou elle a la charge. En relation directe avec les clients, assurer à la fois la veille concurrentielle et la gestion des ventes à l'export.
- **Formation** : BTS CI, école de commerce.

Responsable de zone export

- **Sa fonction** : développer les ventes sur une zone internationale en coordonnant les actions de prospection auprès des grands comptes et les actions d'animation de partenaires commerciaux.
- **Formation** : bac+3 à bac+5.

Assistant(e) commercial(e) export

- **Sa fonction** : sous l'autorité du responsable commercial, assister les directions commerciales export dans la gestion des offres commerciales et des commandes. À ce titre, il ou elle participe à l'élaboration des propositions commerciales export.
- **Formation** : de bac +2 (BTS CI) à bac +3/5.

Consultant(e) export

- **Sa fonction** : au sein d'une société d'accompagnement à l'international, proposer une assistance opérationnelle sur une zone donnée en matière de prospection de nouveaux clients ou de partenaires commerciaux, réalisation d'études documentaires sur les contraintes réglementaires ou de conseils en matière de stratégie commerciale.
- **Formation** : école de commerce ou d'ingénieur bac+4/5.

Directeur(trice) marketing international

- **Sa fonction** : accompagner le déploiement de la stratégie et du plan marketing de la marque en France et à l'international, réfléchir au développement et au lancement de nouveaux produits et mettre en œuvre les plans d'animation commerciale, de merchandising et de communication.
- **Formation** : bac+5 école de commerce.

E-commerce manager

- **Sa fonction** : chargé(e) de trouver de nouveaux clients et d'augmenter le taux de renouvellement des commandes, sa mission consiste à développer le nombre d'adresses e-mail en base de données (bdd), suivre et analyser l'évolution de la base de données, ainsi qu'à créer et gérer des campagnes Web.
- **Formation** : licence pro à bac+5.

Responsable Web marketing digital

- **Sa fonction** : contribuer à la politique commerciale par le développement des outils numériques : définir et déployer la stratégie digitale, les campagnes digitales, le site Web et les newsletters ainsi que les réseaux sociaux.
- **Formation** : bac+3 à bac+5.

Responsable Web marketing digital

- **Sa fonction** : contribuer à la politique commerciale par le développement des outils numériques : définir et déployer la stratégie digitale, les campagnes digitales, le site Web et les newsletters ainsi que les réseaux sociaux.
- **Formation** : bac+3 à bac+5. ■



LES MÉTIERS DE LA VENTE EN MUTATION : LES EMPLOYEURS TÉMOIGNENT

Par Gaëlle Ginibrière

Dans les métiers du commerce à l'international, il ne fait aucun doute que les missions ne s'exerceront jamais plus tout à fait comme avant la crise sanitaire. Des employeurs témoignent.

« **N**ous sommes en réflexion sur le métier même de commercial export, car les gens n'ont pas voyagé pendant un an et voyageront désormais moins, ne serait-ce qu'en raison du coût carbone et du temps économisé », fait remarquer Stéphane Boulet, délégué général du think tank la Fabrique de l'exportation. Alors qu'auparavant le commercial partait seul, il travaille désormais avec d'autres acteurs de l'entreprise, notamment le marketing digital. Et quand il fait de la prospection, il a tout un travail sédentaire de renseignement en amont du rendez-vous client, qui se tient, lui, en visio. Avec le télétravail, l'autonomie et une bonne capacité à communiquer à distance sont également devenues des compétences prisées. « On devrait moins parler aujourd'hui d'administration des ventes que de coordination commerciale, qui recouvre une partie de supply chain. D'ailleurs, la maîtrise de tableurs Excel figure désormais dans certaines fiches de poste de commerciaux », avance Philippe Blesbois, consultant en commerce international.

Aux côtés des traditionnels gestionnaires export en charge des relations avec les distributeurs, la société Septodont, qui fabrique et commercialise des produits à destination des professionnels de la dentisterie, a créé de son côté il y a quelques années le poste de « demand planner ». « En charge de la gestion des prévisions de commandes des distributeurs la personne est en lien avec la supply chain et a pour objectif de connaître les besoins à quinze mois des entreprises pour adapter notre production », indique sa directrice des relations commerciales, Cécile Arnaud.

Dans les secteurs industriels, les profils d'ingénieurs ont depuis quelques années déjà cédé le pas à des diplômés à la double compétence, à la fois technique et commerciale. Quant aux fonctions d'assistanat et d'adminis-

tration des ventes, les recruteurs observent un retour en force des demandes pour des profils bac+2, notamment dans les PME. « La tendance, apparue il y a déjà quelques années, est toujours aussi marquée : encore récemment des entreprises ont refusé des profils à bac+5 – à qui elles ne peuvent proposer d'évolutions passés trois ou quatre ans et qui se trouvent donc frustrés – préférant ne pas recruter », constate Anne Vittoriano, directrice d'agence pour le cabinet de recrutement spécialisé en commerce international Riverchelles. Or ces profils sont difficiles à trouver sur le marché, les diplômés de BTS commerce international préférant poursuivre leurs études jusqu'à la licence, voire jusqu'au master. « Je conseille à ces étudiants de bien réfléchir, car après le BTS, surtout lorsqu'il est réalisé en alternance, ils occupent bien souvent les mêmes fonctions que des camarades plus diplômés », poursuit-elle.

Nous sommes en réflexion sur le métier de commercial export.

De son côté, Cécile Arnaud dit donner la préférence à un profil bac+3 expérimenté qu'à un tout jeune diplômé plus capé. « Si nous mettons la barre des recrutements à bac+5, c'est surtout pour nous assurer des profils plus matures », précise-t-elle. Parmi les compétences qu'elle dit privilégier : la polyvalence, la capacité à passer d'un dossier à l'autre facilement ainsi qu'une vision globale du commerce international, depuis les aspects les plus opérationnels jusqu'aux notions juridiques. ■



Profil LinkedIn
de Philippe
Blesbois
cutt.ly/hn2aAtn

1.2 LES FORMATIONS : DE BAC +2 À BAC +5

Bac + 2 : BTS commerce international (voir palmarès)

→ BTS support à l'action managériale

Le BTS SAM a pris le relais du BTS assistant de manager européen. Il recouvre dans certains établissements, comme le lycée Montebello à Lille, une forte dimension internationale puisque la formation proposée débouche sur une attestation EUROPRO, qui valide les acquis des étudiants dans les activités professionnelles réalisées pendant le stage dans un pays européen.

Bac +3/4 : Licence professionnelles (LP)

→ LP métiers du commerce international

(université du Littoral Côte d'Opale ; IAE Lille 1, IAE Savoie Mont-Blanc ; IUT d'Angoulême ; IUT de Roubaix (Lille 2) ; IUT de Quimper ; IUT de Sceaux ; IUT Paris-Descartes ; IUT de Dijon-Auxerre (Auxerre et Mâcon) ; IUT Belfort-Montbéliard ; IUT de Corse ; IUT de Saint-Étienne ; IUT de Sénart-Fontainebleau ; IUT Lyon 1 ; IUT Lille 2 ; IUT Reims-Chalon ; IUT Nancy ; Lettres Sorbonne-université ; lycée Elsa-Lemonnier à Paris ; université Aix-Marseille ; lycée Saint-Jude à Armentière ; université de Toulouse ; université d'Amiens ; université de Reims et lycée Avize-Viti-Campus).

Ces licences forment des professionnels du commerce international qui accompagneront le travail des responsables export, responsables achats ou marketing. Le titulaire de la licence pourra occuper des postes d'assistant export, assistant chef de produit international, assistant responsable achats ou responsable zone export. Certaines de ces licences professionnelles sont délivrées en alternance comme à l'université catholique de Lille ou proposent des spécialisations comme celle l'IUT de Lyon 3, consacrée aux marchés émergents.

→ LP management de projet en commerce international (université de Bordeaux)

La formation vise à former des jeunes aux trois métiers majeurs du commerce international

(import, export, logistique). À la fin de la formation, ces étudiants sont directement opérationnels.

→ LP technico-commercial(e) à l'international de la PME-PMI (IUT de Montpellier)

Cette licence professionnelle prépare en un an par la voie de l'alternance de futurs personnels d'encadrement, à la gestion des opérations de commerce international dans le contexte spécifique des PMI. Elle bénéficie d'un réseau d'entreprises partenaires, qui font des propositions de recrutement en CDI à deux diplômés sur trois.

→ LP technico-commercial(e) en commerce international (Cergy-Paris-université)

Le programme repose sur une formation technique solide en matière de commerce international et une formation linguistique et professionnelle approfondie sur les grandes zones géographiques avec une approche spécifique des marchés des BRICS (Brésil, Russie, Inde, Chine et Afrique du Sud).

→ LP commercial(e) dans l'environnement européen et international (IUT Strasbourg)

Accessible en formation initiale ou en apprentissage, la licence forme les futurs diplômés à des fonctions opérationnelles et de management dans le domaine commercial à dimension européenne et conduit à des fonctions de responsable export/import, commerciaux.

→ LP assistant(e) export (université de Picardie Jules-Verne)

Cette licence professionnelle propose un cursus technique sur le commerce international et une approche en langue et économie. Elle forme à l'analyse, la prospection, la vente, l'achat et l'organisation de la logistique des opérations de commerce international, principalement dans les PME-PMI.

→ LP assistant(e) de gestion import-export (IUT Auch-Castre)

Au programme de cette formation dispensée en formation initiale et continue en alternance : maîtriser les connaissances et techniques et acquérir les compétences requises pour exercer les métiers identifiés au niveau II des qualifications professionnelles dans le domaine du commerce international.



→ **LP assistant(e) export trilingue** (université Grenoble-Alpes-Valence ; IUT de Lorient-Pontivy ; université de Caen-Normandie) ou **LP assistant commercial import-export trilingue** (UCO Vannes, université de Bretagne-Sud)
Ces programmes forment des commerciaux en mesure d'accompagner les entreprises dans leur développement à l'international. Dispensée en anglais-allemand, anglais-espagnol, voire également anglais-italien, et à Caen, la formation peut être suivie en alternance.

→ **LP management de projets internationaux** (université Paris-Nanterre et lycée Passy-Saint-Honoré, à Paris)

Les enseignements de ce cursus se partagent entre l'UFR langues et cultures étrangères de l'université de Paris-Nanterre et le pôle d'enseignement supérieur de Passy-Saint-Honoré. Ils débouchent sur des postes d'assistant chef de projet à l'international, chargé d'études, chargé d'affaires internationales, chargé export ou chargé de mission import-export. Les étudiants ont la possibilité d'obtenir la certification délivrée par les conseillers du commerce extérieur de la France

→ **LP assistant(e) gestionnaire export** (IUT de Rennes)

Au programme de cette formation en alternance, soutenue par les conseillers du commerce extérieur : la maîtrise de l'environnement international, la connaissance des marchés, la prise en charge des opérations de douane, la contribution à la négociation commerciale...

→ **LP assistant(e) de gestion import-export** (IUT Occitanie)

La formation dispense des connaissances et techniques dans le domaine du commerce international. Les diplômés sont conduits à participer à la gestion de l'ensemble des aspects commerciaux, administratifs, logistiques et financiers liés aux activités d'import-export de l'entreprise et à occuper notamment des fonctions d'assistant commercial import-export, attaché de direction commerciale export, ou administrateur des ventes à l'export.

→ **LP Management international - gestion import/export** (IUT Charlemagne à Nancy)
Cette licence professionnelle forme des spécialistes du domaine de la gestion des organi-

sations internationales : assistant import-export, acheteur à l'international, gestionnaire de commerce électronique international, administrateur des ventes à l'export. La formation de l'université Paris-Descartes offre une double compétence en management du développement durable.

→ **LP commerce interentreprises, commerce de gros et commerce international** (IUT Charlemagne à Nancy)

Accessible en formation initiale ou en alternance, cette formation est spécialisée dans le commerce BtoB dans un contexte international.

→ **LP marketing des achats et des ventes à l'international** (IUT Charlemagne à Nancy)

Ce programme prépare à exercer des responsabilités dans la gestion des achats à l'international, la gestion commerciale de la sous-traitance, la gestion commerciale du développement international et la gestion administrative de l'import et de l'export.

→ **LP développement transfrontalier des PME** (IUT de Longwy)

Ce cursus en alternance entend répondre aux besoins des PME qui souhaitent développer leurs activités dans l'espace transfrontalier entre la France, la Belgique et Luxembourg, et plus largement à l'international.

→ **LP management des échanges internationaux** (IUT d'Angoulême)

Cette licence professionnelle management des échanges internationaux, achats et ventes à l'international vise à former en un an des cadres intermédiaires capables de créer de développer l'activité internationale d'une PME-PMI.

→ **LP marchés émergents** (Inalco)

Elle combine l'offre de formation linguistique de l'Inalco et des formations aux techniques du commerce international. La formation est accessible en alternance avec des contrats de professionnalisation et d'apprentissage. Cette formation a été suspendue pour les sessions 2020-2021 et 2021-2022.

→ **LP commercialisation à l'international des vins et spiritueux** (Avize-Viti-Campus, lycée viticole de Champagne)

Cette licence professionnelle permet d'acquérir des connaissances approfondies du produit, des techniques de commerce à l'international et du marketing export. La formation se déroule en alternance une semaine sur deux.

→ **LP négociation commerciale à l'internationale** (université de Rouen)

Dispensée par l'université de Rouen mais au Vietnam, cette formation en anglais propose aux apprenants de travailler pendant six mois en collaboration avec des sociétés étrangères afin d'analyser leur potentiel de développement en France.

Bachelors

→ **International BBA (bachelor in business administration)/Global BBA/bachelor international/bachelor en management international/bachelor affaires internationales/bachelor commerce international** (Audencia Business School ; Brest Business School ; EDHEC ; EM Normandie ; EM Strasbourg ; ESC Amiens ; ESCP Business School ; SCBS (Groupe ESC Troyes) ; ESSCA ; ESG ; ESSEC ; Grenoble école de management ; Groupe ESC Clermont ; ICD ; Isege ; Inseec ; KEDGE Business School ; Toulouse Business School ; Montpellier Business School ; IAE de Lyon ; IAE Montpellier ; ESCM Management ; Skema Business School ; Excelia Group (ex- Sup de Co La Rochelle ; ESCI). Sans être des formations aux techniques du commerce international, les bachelors, pour la plupart dispensés dans des écoles de commerce reconnues, ont tous une forte dimension internationale par les disciplines enseignées et par la possibilité de partir étudier à l'étranger. Il existe deux catégories de bachelors internationaux : ceux qui forment en trois ou quatre ans des bacheliers ou titulaires d'un bac +2 ou bac +3 et ceux qui proposent un programme en un an à des titulaires de bac +2 ou bac +3.

→ **Cycle bachelor (ISCID-CO)**

Après deux premières années qui posent les bases du commerce international (culture générale, découverte de l'international et ren-

forcement des langues étrangères), la troisième année est celle de la spécialisation dans l'une de ces quatre filières, parmi lesquelles : le commerce/management international et le marketing digital /e-business.

→ **Bachelor responsable commercial(e) transport logistique** (Isteli)

Dispensé en un an et en alternance, ce programme a été mis en place à la demande des professionnels du transport et de la logistique. Sa pédagogie principalement basée sur les mises en situation prépare les futurs commerciaux des entreprises de transport routier ou aérien/maritime.

→ **Bachelor responsable du développement commercial France et international** (Centre de techniques internationales)

À destination des titulaires d'un bac +2, ce bachelor balaie des thématiques comme la veille commerciale, les méthodes de commercialisation en France et à l'international, la rédaction des offres commerciales ou la négociation dans un environnement multiculturel... Il est certifié par l'État à un niveau 6 (bac +3/4).

→ **Bachelor responsable de développement commercial option manager international** (École pratique Marseille)

Proposé en formation initiale ainsi qu'en alternance, ce bachelor conduit à la maîtrise des fondamentaux du commerce international, des négociations et des aspects juridiques des contrats internationaux.

→ **Bachelor responsable international en marketing développement** (ESCE)

Ce cursus en trois ans orienté sur les carrières à l'international se décline en cinq spécialisations, dont l'International business, qui conduit aux métiers commerciaux à l'international principalement, dans des PME/PMI comme dans des grands groupes.

Bac +5/6

→ **Masters européens ou internationaux en partenariat avec des universités étrangères**

(Audencia business ; EM Strasbourg ; ESCP Business School ; IAE Savoie-Mont-Blanc ; Skema Business school)



Conçus par plusieurs établissements français et étrangers partenaires, ces masters se déroulent successivement dans deux ou trois campus différents à l'international et débouchent sur un double ou triple diplôme. Leurs atouts : des promotions bi ou multiculturelles et des cursus très internationaux.

→ **MSc in international business** (Skema)

Dispensé en un an (pour les titulaires d'un bac +4) ou en deux ans (pour les bac+3), ce master offre la possibilité d'étudier chaque semestre dans un des cinq campus de l'école en France, en Chine, aux États-Unis et au Brésil, en se spécialisant dans le monde des affaires en Europe, en Asie aux États-Unis ou en Amérique latine.

→ **MSc in international business** (Montpellier Business School)

Au programme de cette formation : l'étude du monde des affaires, du marketing, des ressources humaines et de l'entrepreneuriat sous un prisme international ainsi que de celui du management interculturel. Trois spécialisations sont au choix, parmi lesquelles le management de la chaîne logistique à l'international ou un parcours à l'international.

→ **MSc in international business** (IAE Aix-Marseille)

Entièrement délivré en anglais, ce programme en partenariat avec les conseillers du commerce extérieur français accueille 35 % d'étu-

dants internationaux (seize nationalités différentes en 2017-2018). Sa pédagogie se veut très opérationnelle, reposant sur des ateliers, études de cas et conférences.

→ **MSc in international negotiation & business development** (Rennes School of business)

Ce master forme des négociateurs internationaux, capables d'évoluer dans tous les environnements d'affaires multinationaux. D'une durée de quinze mois, il dispense la méthodologie et les techniques pour acquérir une compréhension globale de la négociation internationale et de ses enjeux dans les relations d'affaires interculturelles.

→ **MSc in international business** (Isege)

Programme d'un an entièrement dispensé en anglais, il a pour objectif de former des managers efficaces, polyvalents et éthiques, avec de solides compétences en négociation afin de travailler dans un contexte international.

→ **Master négociation commerciale internationale** (université Sorbonne-Nouvelle)

Ce programme d'un an forme des négociateurs trilingues spécialistes du commerce international. Il offre des débouchés dans l'import-export de biens comme de services, la communication et le marketing international. Il s'accompagne d'une formation à la recherche, avec la rédaction d'un mémoire de recherche

Les secteurs exportateurs soutenus par la formation

Mode, luxe et vins, ces trois piliers des exportations françaises s'appuient sur des formations spécialisées dans ces secteurs, qui vont du BTS commerce international au master 2. L'IUT de Sceaux propose ainsi une licence professionnelle commerce international dédiée aux produits de luxe. La licence professionnelle métiers du commerce international, métiers du textile et de l'habillement du lycée Elsa-Lemonnier,

à Paris, prépare à l'ensemble des activités de ce secteur, depuis la fabrication, en passant par la vente, l'expédition des produits jusqu'à la logistique. Quant à la licence professionnelle commercialisation à l'international des vins et spiritueux, Avize-Viti-Campus et l'université de Reims dispensent des connaissances produit, ainsi que les techniques de commerce à l'international et du marketing export.

sur un phénomène économique ou socio-économique d'actualité (en master 1) et d'une monographie d'entreprise (en master 2).

→ **Master études européennes et internationales** (université Aix-Marseille)

Issu du rapprochement entre le master négociation internationale et interculturelle et le master études européennes, ce programme forme au sein de trois parcours distincts des spécialistes des négociations internationales et interculturelles, des politiques et des programmes européens, et des programmes euro-méditerranéens, ayant des compétences transférables dans nombreux secteurs d'activités.

→ **Master management et commerce international/M2 commerce et management des affaires internationales** (université Lille 1; université Paris 8 Vincennes-Saint-Denis; université Panthéon-Assas; université de Cergy-Pontoise; université Paris-Est-Marne-la-Vallée; IAE de Pau-Bayonne; université de la Rochelle; université d'Avignon; université de Nantes; université Lyon 3; IAE de Lyon; IAE de Caen; université de Bordeaux; université Toulouse 2; université de Poitiers; Inalco; université de Tours; université de Nice; université de Perpignan...)

La maîtrise des langues étrangères (au minimum deux, parfois trois comme à Paris 8 ou Nantes), l'approche interculturelle du commerce international, le pilotage de projets de développement... sont au cœur de ces programmes. Certains masters sont spécialisés par zones géographiques, comme celui de l'université de Lille 1 qui propose, parmi trois parcours, une filière consacrée au commerce et au management pour l'Asie orientale.

→ **M1 et M2 management de zones export** (IAE de Savoie-Mont-Blanc)

Cette formation délivrée en anglais et en français vise à préparer les étudiants à des fonctions de management international dans le domaine de l'export et du marketing international. Ses atouts : de petites promotions multiculturelles (quinze personnes en première année), un séminaire à l'étranger ainsi qu'un stage de six mois à l'étranger.

→ **MSc International commerce & digital marketing** (ESC Clermont)

Ce cursus dispensé entièrement en anglais est accessible en formation initiale comme en alternance. Conçu en collaboration avec les entreprises, il s'appuie sur des études de cas concrets sur les thématiques commerciales, digitales et marketing.

→ **Bac+5 export sales manager** (ISD Flaubert à Rouen)

Ce programme de deux ans en contrat d'apprentissage est une option du diplôme professionnel manager d'affaires. Il forme des managers d'affaires en charge du développement commercial international.

→ **Postgraduate degree commerce & management international** (ISCID-CO)

Cette formation en deux ans proposée en formation classique et en alternance offre un double diplôme avec le master management et commerce international, parcours management et marketing à l'international de l'Ulco (université du littoral Côte d'Opale). Elle conduit aux métiers de responsable export, responsable compte-clé ou chef de produit.

→ **Postgraduate degree management des achats à l'international** (ISCID-CO)

Cette formation en deux ans proposée en formation classique et en alternance offre un double diplôme avec le master management et commerce international, parcours management et achats à l'international de l'Ulco (université du littoral Côte d'Opale). Au programme : la maîtrise des enjeux stratégiques des fonctions achat et logistique et des procédures de négociation.

→ **Postgraduate degree marketing digital et e-business** (ISCID-CO)

Cette formation en deux ans proposée en formation classique et en alternance offre un double diplôme avec le master management et commerce international, parcours management et marketing à l'international de l'Ulco (université du littoral Côte d'Opale). Elle est centrée sur les enjeux de e-marketing, avec une forte coloration internationale. ■



TÉMOIGNAGE

Bryan Lievin, alternant
à l'ISCID-CO et Carter-Cash



LinkedIn
de Bryan Lievin
cutt.ly/4n2fSc

Diplômé d'un DUT Gaco (gestion administrative et commerciale des organisations), Bryan Lievin s'est ensuite orienté vers un bachelor en marketing digital & e-business. « Après un diplôme très polyvalent dans tout le secteur tertiaire, cette filière m'intéressait particulièrement, m'apparaissant comme un métier d'avenir », témoigne-t-il. L'avenir lui a donné raison. Trois ans plus tard, il étudie en dernière année de master marketing digital & e-business à l'ISCID-CO. En alternance dans la société Carter-Cash, une entreprise de vente de produits et de service auto, il observe que cette fonction est devenue vitale pour nombre d'entreprises depuis la crise.

Lui occupe depuis trois ans des fonctions de trafic manager. « Mon objectif est de ramener du trafic en magasin et sur le site web via des campagnes de publicité on-line et off-line. J'ai en charge pour la France toute la publicité sur Internet ainsi que des missions de communication et d'accompagnement des community managers en Italie, au Maroc et en Espagne », raconte-t-il. Bryan Lievin se félicite de la proximité entre son service web et les directeurs régionaux : « Les magasins en difficulté n'hésitent pas à faire appel à nos services pour renforcer leurs ventes. » Ses études terminées en juin, il doit être embauché en CDI dès la rentrée, dans la prolongation de son contrat d'alternance.



ENTRETIEN AVEC ATHANASE KOLLIAS



Athanase Kollias, P-dg de KINVENT

« Nous embauchons
une vingtaine de
commerciaux à profil
international »

Depuis quatre ans, KINVENT conçoit et commercialise des objets connectés à destination des professionnels de la rééducation et du sport, leur permettant de tracer les progrès du patient. Athanase Kollias, son P-dg, évoque ses besoins en recrutement.

Propos recueillis par Gaëlle Ginibrière



Profil LinkedIn
d'Athanase Kollias
cutt.ly/jn2a2lC

Quelle est la part de votre développement à l'international ?

Athanase Kollias. Nous réalisons 75 % du chiffre d'affaires à l'international, dont 80 % en Europe. Basée à Montpellier, notre société d'une vingtaine de salariés est très internationale, avec des collaborateurs venus de Chine, d'Allemagne, d'Espagne, de Grèce, de France et plus récemment des États-Unis. En raison de la crise sanitaire, nous avons attaqué le marché américain en début d'année, avec trois à quatre mois de retard par rapport à ce que nous avions projeté. Nous avons dans un premier temps travaillé avec des apporteurs d'affaires qui résidaient sur place et avaient la possibilité de se déplacer à la rencontre des clients. À partir de juillet, nous embaucherons nos propres commerciaux.

Quelles sont vos perspectives de recrutement ?

A. K. Au total, nous allons recruter une vingtaine de commerciaux à profil international, en mesure de tenir une conversation et de réaliser une démonstration en anglais, et de préférence dans une troisième langue également, comptant déjà trois à cinq ans d'expérience dans le médical ou le sport. Nous recherchons également des profils en R&D et en production. Notre objectif est de compter une soixantaine de collaborateurs d'ici à la fin 2022.

Quel est l'impact de la crise sanitaire sur votre activité ?

A. K. Alors qu'une grande partie de notre chiffre d'affaires était liée aux salons et aux revendeurs de matériel, tous fermés pendant la crise, nous avons dû apprendre à travailler autrement. Par exemple, savoir gérer à distance les revendeurs en les motivant à travers des challenges, comme s'ils étaient notre propre force commerciale. Ou encore former nos commerciaux aux outils de visioconférence. Certains ont travaillé en binôme, avec un observateur pour faire remonter des feedback sur les présentations à distance et ainsi progresser, d'autres s'enregistrant pour partager les bonnes pratiques. ■

2 Achat, logistique, douane

2.1 LES PROFILS DE POSTES : AU PLUS PRÈS DE LA SUPPLY CHAIN

Acheteur(se) opérationnel(le)

→ **Sa fonction** : sa mission consiste à négocier, suivre et améliorer la performance achats dans les usines de production en termes de qualité, coût et délai. Il ou elle recherche l'amélioration de l'offre si le cycle de vie du produit ou du service est long.

→ **Formation** : bac +5.

Acheteur(se) projet

→ **Sa fonction** : en tant que membre permanent de l'équipe projet en charge des nouveaux produits ou services, sa mission est de fournir un support achats à la conception de l'offre de nouveaux produits ou de nouveaux services.

→ **Formation** : bac+5.

Directeur(trice) des achats

→ **Sa fonction** : définir avec la direction générale la stratégie achats et veiller à sa mise en œuvre à travers un choix ciblé de produits et services, et de fournisseurs. Son rôle est aussi de négocier les contrats d'achat et de manager les équipes d'acheteurs.

→ **Formation** : formation en management, en achat négociation.

Directeur(trice) supply chain

→ **Sa fonction** : définir et mettre en œuvre une stratégie supply chain dans la gestion des flux physiques de l'information et qui répond aux objectifs de service client, au niveau de stocks et aux coûts d'exploitation ainsi qu'aux diverses réglementations.

→ **Formation** : bac+5 logistique ou diplôme d'ingénieur.

Directeur(trice) administratif(ve) de la logistique

→ **Sa fonction** : élaborer et mettre en place les schémas d'organisation de l'activité logistique ; concevoir les outils de pilotage des services achats, approvisionnements, expéditions ; organiser et synchroniser les activités logistiques selon les besoins du client et les contraintes du fournisseur ; organiser et coordonner le circuit des informations et instructions de fonctionnement de l'entreprise.

→ **Formation** : masters, master 2, diplôme d'ingénieur ou d'école de commerce.

Responsable douane chez un représentant en douane

→ **Sa fonction** : travailler sous l'autorité du responsable d'agence ou du responsable régional douane selon la taille de l'entreprise. Sa mission est de rechercher les solutions optimales en termes de coûts des droits de douane et de mise en œuvre des opérations douanières afin de garantir le transport international des marchandises.

→ **Formation** : BTS transport ou DUT logistique et douane.

Coordinateur(trice) douane/ gestionnaire douane

→ **Sa fonction** : responsable de la gestion au sein d'entreprises OEA (opérateur économique agréé) ou gestionnaire dans un département commerce international ou compliance, dont la douane est externalisée chez un représentant en douane, il s'agit d'assurer les relations avec les représentants en douane, donner des instructions sur les opérations aux prestataires douane et suivre la réglementation douanière.

→ **Formation** : bac+2/3.



Directeur(trice) douane

→ **Sa fonction** : principal(e) interlocuteur(trice) au sein d'entreprises OEA (opérateur économique agréé) ou responsable dans un département commerce international ou compliance, dont la douane est internalisée, son rôle est de mettre en place la cartographie des flux, choisir les téléprocédures adaptées, et instaurer des procédures et autorisations douanières de l'entreprise. Il ou elle pilote la réalisation d'audits douaniers et fiscaux.

→ **Formation** : bac+ 4 ou bac+5.

Commodity manager

→ **Sa fonction** : définir la stratégie d'achat d'une marchandise ou d'une famille d'achat dans le cadre de la stratégie industrielle de la société et garantir sa bonne exécution.

→ **Formation** : de bac+3 avec expérience confirmée à bac+5.

Agent de transit

→ **Sa fonction** : le suivi opérationnel et administratif des dossiers clients dépendent de

l'agent de transit, qui gère l'optimisation des rentabilités, la négociation avec les fournisseurs dans le cadre d'une politique d'achat général de l'entreprise.

→ **Formation** : BTS transport ou DUT logistique.

Directeur(trice) d'exploitation internationale

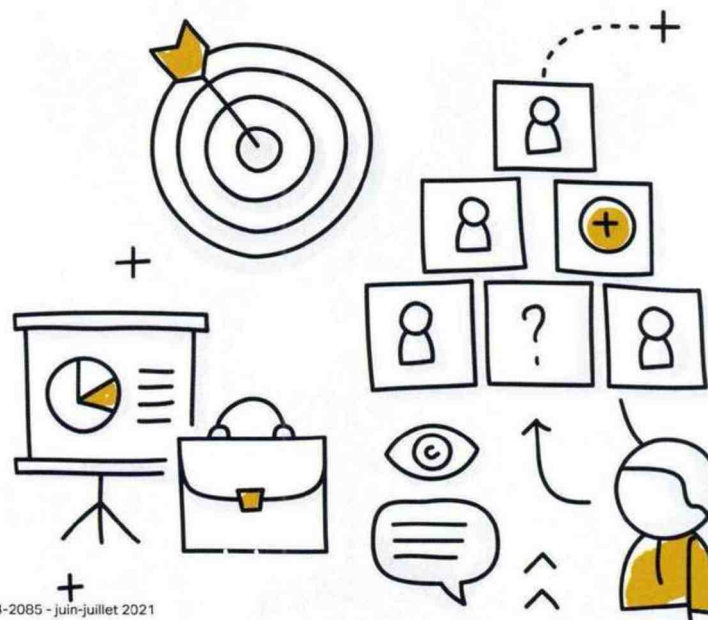
→ **Sa fonction** : mettre en place dans l'exploitation les directives reçues de la direction et contrôler leur application, optimiser le compte d'exploitation de son service et veiller à la rentabilité de celui-ci.

→ **Formation** : bac +5 commerce international.

Responsable commercial(e) import

→ **Sa fonction** : sa mission consiste à développer et fidéliser le portefeuille des fournisseurs internationaux ainsi qu'à détecter de nouveaux partenaires, entretenant aussi bien des relations avec les fournisseurs et partenaires étrangers qu'avec la direction commerciale.

→ **Formation** : bac +3 (avec expérience significative) à bac +5. ■



CES MÉTIERS QUE LA CRISE SANITAIRE A MIS AU PREMIER PLAN

Par Gaëlle Ginibrière

Les métiers des achats, de la chaîne logistique et des transports ont sans conteste été malmenés pendant la crise sanitaire. Mais paradoxalement, les difficultés rencontrées ont apporté la preuve de leur rôle clé.

L'étude 2021 du cabinet de recrutement Michael Page note ainsi un recours accru à des missions de resourcing, d'optimisation et d'accompagnement des fournisseurs dans les achats ou de redéfinition des circuits logistiques. « La logistique a longtemps été perçue comme un coût pour l'entreprise, même si elle ne pouvait s'en passer. Aujourd'hui, les grands groupes y voient un levier de performance et se structurent. Même les PME qui s'organisaient jusqu'ici comme elles pouvaient ont désormais tendance, pour se renforcer dans ce domaine devenu complexe, soit à externaliser l'activité, soit à recruter. Je reçois aujourd'hui davantage de demandes d'entreprises pour accueillir des alternants que je n'ai de candidats à placer », commente de son côté Marie-Claire Beauvais, coordonnatrice pédagogique du master manager transport, logistique et commerce international à l'Isteli. Également membre de la commission formation du comité CCEF Hauts-de-France, cette professionnelle observe que des débouchés relativement nouveaux se dessinent pour les jeunes diplômés. « Ce sont des postes de consultants en supply chain, qui accompagnent les grands groupes dans le pilotage de leur activité de transport et de transit », poursuit-elle.

Avec le Brexit, les métiers liés à la douane sont aussi revenus sur le devant de la scène. « Beaucoup d'entreprises ont mis en place des cellules dédiées depuis 2020, alors que le marché était déjà en pénurie de déclarants en douane, un métier pour lequel il existe très peu de formation. Nous recrutons par exemple des managers et des responsables douanes pour les entreprises, et des agents de transit et des agents d'exploitation dans les métiers du transit », avance Christine Włodarczyk, responsable d'agence pour le cabinet de recrutement

Les grands groupes y voient un levier de performance.



Profil LinkedIn
de Marie-Claire
Beauvais
cutt.ly/5n2aG2O

Riverchelles, spécialisé dans le commerce international.

Le transport offre également de nombreux débouchés, avec des opportunités d'évolution professionnelle ouverte aux titulaires de bac+3, quand les recrutements tendent généralement à se resserrer sur des formations à bac+5. Car, si historiquement les professionnels de la chaîne logistique étaient plutôt issus de parcours d'ingénieurs dans les grandes entreprises ou d'anciens très bons commerciaux dans les plus petites, ils proviennent de plus en plus de formations dédiées à ces métiers.

Agilité, capacité à s'adapter rapidement et à résister au stress font partie des qualités appréciées. « Avec la crise sanitaire et le travail à distance, une nouvelle compétence est devenue primordiale : la communication, de façon à s'assurer de la bonne compréhension entre les acteurs de la chaîne logistique et ceux du service commercial par exemple », indique Philippe Blesbois, consultant en commerce international. Et, comme dans tous les autres métiers du commerce international, les savoir-faire liés à la digitalisation sont devenus incontournables. « Par exemple dans les entrepôts, des compétences en matière de système d'information sont très appréciées, pour des profils ayant à la fois un ancrage terrain et une capacité à appuyer les développeurs pour concevoir des outils de traçabilité des marchandises, ainsi que des qualités de sécurité », souligne Marie-Claire Beauvais. ■



Profil LinkedIn
de Christine
Włodarczyk
cutt.ly/4n2aK0u

2.2 LES FORMATIONS : DE BAC+2 À BAC+5/6

Bac + 2

→ **BUT** (bachelor universitaire de technologie, ex-DUT) **gestion logistique et transport** (GLT) (22 départements GLT en France selon l'Onisep)
Le BUT GLT prépare aux métiers de la logistique au sein de la chaîne logistique chez les industriels, les distributeurs et les acteurs du secteur des transports (transporteurs, commissionnaires, prestataires logistiques...) sur des emplois d'exploitants ou de gestionnaires. Dans cette formation, la logistique est envisagée sous l'angle des process et techniques de mise à disposition d'un bien ou d'un service dans la quantité désirée et le délai souhaité, qui ouvre un large champ d'activités et de compétences.

→ **BTS gestion des transports et logistique associée** (GTLA) (120 établissements en France, selon l'Onisep)

Ce programme forme des techniciens spécialistes de la logistique et à même d'optimiser les opérations de transport et de logistique dans un contexte de mondialisation des échanges.

Bac +3/4

→ **Responsable de production transport et logistique** (Isteli)

Reconnue par l'État par un titre de niveau 6, cette formation est accessible à temps plein ou en alternance. Elle s'adresse à des futurs responsables d'exploitation de services de transport routier ou aérien/maritime, formés pour mettre en place les moyens techniques, humains et financiers afin d'assurer le bon déroulement des opérations de transport et le développement de leur service.

→ **Bachelor spécialiste des opérations de transport & logistique** (École supérieure des transports)

Cette formation en alternance prépare à l'exercice de fonctions opérationnelles à haute maîtrise technique et réglementaire, tout en accor-

dant une attention particulière à l'approche RSE et data. Les diplômés peuvent intégrer le marché de l'emploi ou poursuivre leurs études.

→ **LP logistique des filières aéroportuaires** (IUT Temblay-en-France, université Paris 8 Vincenne-Saint-Denis)

Dispensée au croisement des aéroports de Paris-Charles-de-Gaulle et de Paris-Le-Bourget et des zones d'activités de Paris-Nord-Villepinte, cette licence professionnelle en alternance forme des cadres intermédiaires spécialisés dans le secteur aéroportuaire (responsables logistiques, agents import/export...) et destinés à rejoindre des compagnies aériennes, transitaires, sociétés de fret...

→ **LP management des échanges internationaux** (IUT de Poitiers et d'Angoulême)

Cette licence propose deux spécialisations. L'option achat et vente à l'international à l'IUT d'Angoulême, qui forme des cadres intermédiaires capables de créer ou développer l'activité internationale d'une PME-PMI. L'option gestion et transport logistique forme des professionnels de la circulation internationale des marchandises, responsables logistiques, chefs de service transit, chefs de zone export... en capacité d'organiser le transport des marchandises chez le client, de négocier les contrats avec les transporteurs et de prendre en charge les opérations administratives relatives au transport.

→ **LP achats et ventes à l'international** (IUT Lyon-1)

Cette licence professionnelle dispensée à 40 % en anglais forme des spécialistes de l'international responsable des achats, des approvisionnements et ou de la commercialisation de produits ou de services dans un contexte BtoB comme BtoC.

→ **LP achat et commercialisation de produits industriels à l'international** (IUT de Reims-Châlons-Charleville)

Accueillant aussi bien des profils tertiaires ou scientifiques, cette licence professionnelle aborde quatre dimensions du développement à l'international : achat, distribution, commercialisation et prospection internationale. La formation initiale comprend un stage en milieu



professionnel de seize semaines avec une mission à l'international, en France ou à l'étranger.

→ **LP logistique globale** (IUT de Valenciennes ; IUT Lyon-2)

Ce programme forme des cadres intermédiaires capables de piloter des opérations de la chaîne logistique, comme l'approvisionnement, la production, la gestion d'entrepôt, le transport et la distribution, dans un contexte national ou international, en intégrant les enjeux et les contraintes de la logistique globale.

→ **LP management des processus logistiques** (IUT d'Orléans ; IUT de Bordeaux ; IUT Cergy-Pontoise ; IUT de Bayonne ; IUT de Montreuil ; IUT Sénart-Fontainebleau ; IUT de Mulhouse ; IUT de Reims-Châlons-Charleville ; IUT Sénart-Fontainebleau ; IUT Nîmes)

Cette licence professionnelle prépare à mettre en œuvre et à piloter des politiques d'approvisionnement, de production, de distribution et de transport, ainsi qu'à encadrer des équipes en tenant compte des nouvelles technologies et des systèmes d'information. Elle propose divers parcours : chaîne logistique globale à l'IUT d'Orléans, gestion des flux et stocks de marchandises à l'IUT de Bordeaux...

→ **LP logistique et pilotage des flux** (IUT Aix-Marseille ; IUT de Creil ; IUT d'Évry ; IUT de Lyon-2 ; IUT de Valence ; Lycée Saint-Jude à Armentières ; IUT de Valenciennes ; IUT de Besançon-Vesoul ; IUT de Moselle-Est ; IUT de Rodez ; université de Lorraine ; IUT Saint-Malo ; IUT de Quimper ; IUT de Haguenau ; université de Clermont-Auvergne ; IUT de Castres ; IUT Chalon-sur-Saône ; CNAM ; université de Toulouse...) L'objectif de cette licence professionnelle est de préparer les étudiants à prendre en charge la responsabilité d'une activité de logistique de transport, suivi clientèle, de la gestion ou encore la responsabilité de la qualité de la planification des transports.

→ **LP logistique et transports internationaux** (IUT de Saint-Nazaire ; IUT de Besançon-Vesoul ; IUT d'Évry ; IUT Perpignan ; université d'Angers)

Cette licence professionnelle forme de futurs opérationnels aux outils logistiques permettant de gérer, maîtriser et optimiser les inter-

faces externes, c'est-à-dire entre entreprises impliquées dans une relation client fournisseur. La formation de l'IUT d'Évry est spécialisée dans la logistique aéroportuaire et le transport aérien.

→ **Licence pro gestion des opérations logistiques et portuaires (Golp)/gestion des opérations logistiques industrielles (Goli)** (IUT du Havre/Évreux)

Déclinaison de la licence pro logistique et transports internationaux, il s'agit de deux parcours d'une même formation, dispensée en alternance. La licence professionnelle Golp forme des professionnels de la conception et du pilotage de systèmes de gestion des opérations portuaires et logistiques. La licence professionnelle Goli forme des professionnels des opérations de logistique industrielle.

→ **Licence professionnelle management et droit du transport maritime** (université Aix-Marseille)

Autre déclinaison de la licence pro logistique et transports internationaux, ce programme est développé en partenariat avec le grand port maritime de Marseille. Il forme à l'ensemble des métiers de services du secteur maritime, de la logistique et du portuaire (armateurs, agents maritimes, transitaires/commissionnaires, accoueurs/stevedores, chargeurs, courtiers maritimes, assureurs et experts maritimes, prestataires logistiques...). Les étudiants ont la possibilité de suivre en parallèle le titre de responsable en logistique délivré par l'Aftral.

→ **Licence professionnelle assistant gestionnaire des flux internationaux** (IUT de Lille et lycée Gaston-Berger)

Objectif de cette licence pro : conduire à travailler dans un environnement international, maîtriser deux langues étrangères, dont l'anglais, et appréhender la transversalité de la chaîne logistique dans ses divers aspects (approvisionnement, transport, stockage, distribution).

→ **Certificat acheteur France et international (CTI)**

Processus et marketing des achats, négociation, anglais professionnel... : cette formation conduit à exercer des responsabilités au sein



des services achats des entreprises internationales ou de la grande distribution. Débouchant sur des postes opérationnels, elle permet d'évoluer sur des postes d'acheteurs ou de responsable des achats.

→ **Déclarant en douane et conseil** (Isteli)

Proposée en alternance, cette formation d'une année vise à maîtriser les techniques douanières, à optimiser les processus douaniers et à conseiller les clients dans leur choix de mise en place de procédures douanières afin d'optimiser les processus douaniers.

Bac +5/6

→ **M1 et M2 logistique et achats internationaux** (IAE Gustave-Eiffel de Créteil)

Proposé à temps plein ou en alternance (uniquement en alternance en M2), ce master dispense une double compétence en achats et logistique, et forme à la dimension managériale de ces fonctions.

→ **M1 et M2 achats et logistique à l'international** (IAE Pau-Bayonne)

Stratégie achats, négociation, organisation et optimisation de la chaîne logistique sont au programme de ce master proposé en apprentissage. Parmi les débouchés : responsable achat, responsable logistique, responsable de plateforme et distribution, consultant en supply chain management.

→ **M1 et M2 achat et logistique** (IAE Savoie-Mont-Blanc)

Cette spécialité forme des professionnels en mesure d'assurer pour les PMI comme les multinationales la maîtrise des flux d'achats et de marchandises dans un contexte international et multiculturel. Le master débouche aussi sur des postes d'encadrement au sein de prestataires en logistique et transport.

→ **M2 management global des achats et de la chaîne logistique**

Au programme : élaboration d'une politique d'achat dans un contexte international, identification des contraintes et risques de la chaîne logistique, prise en compte des dimensions RSE et développement durable... La formation est proposée exclusivement en alternance.

→ **M2 achat à l'international** (université Paris-Saclay)

Au-delà des techniques de négociation et d'appréciation des risques, ce master consacre tout un pan du programme aux connaissances juridiques, financières et géopolitiques. La formation est proposée exclusivement en alternance.

→ **M1 et M2 Global Sourcing, achats, supply chain** (IAE de Lille)

Ce master est centré sur la gestion de la supply chain, la maîtrise des techniques de sourcing et d'achat dans un contexte international, les techniques de négociation... dans leur dimension globale. Le second semestre du M1 peut se dérouler à l'étranger. Le M2 est dispensé en alternance.

→ **M2 Supply Chain management** (EM Strasbourg)

Réalisé en alternance, ce cursus d'un an conduit à appréhender la globalité de la fonction logistique, à gérer des projets d'intégration dans chaque domaine de la supply chain ainsi qu'à maîtriser l'analyse des flux. Il conduit aux métiers de responsable import, export supply chain manager, acheteur(se).

→ **bac +5 titre RNCP manager transport logistique et commerce international** (Isteli)

C'est une vision large du commerce international que propose cette formation, reconnu par l'État par un titre de niveau 6, qui se déroule sur deux ans. Elle balaie trois compétences : le commerce, la logistique et le transport. Elle est accessible à temps plein ou en alternance.

→ **ISLI - Global Supply chain management** (Kedge Business School Bordeaux)

Devenu une référence dans le secteur de la logistique et du supply chain management, ce programme existe en deux formats. Le premier en alternance est un mastère spécialisé d'une durée de quinze mois, le second est un master of science dans un format à temps plein et entièrement en anglais. Il donne accès à des certifications internationales (SCOR, SCALE Certification...).

→ **MSc International logistics and Trade** (Kedge Business School Marseille)



Ce programme, proposé par le centre d'excellence en supply chain de Kedge Business School, couvre les domaines du commerce international, du transport international et de la logistique internationale. Il propose une spécialisation dans le milieu maritime. Il existe en format temps plein ou en alternance.

→ **MS en management des achats internationaux et innovation (MAI)** (Kedge Business School Bordeaux)

Autre programme de référence de Kedge Business School, le mastère spécialisé MAI forme à la dimension stratégique et technique des achats dans un environnement international. Il est proposé à temps plein en anglais ou en alternance en français.

→ **MS manager achats et supply chain** (Toulouse Business School)

Le programme est proposé en partenariat avec le groupe Promotrans afin de répondre à la demande d'employeurs à la recherche de cadres dotés d'une double compétence achats et supply chain et ayant une vision globale de l'intégration et de l'optimisation des flux.

→ **MSc Logistique, achats et échanges internationaux** (Toulouse Business School)

L'objectif de ce MSc, dispensé sur le campus de Casablanca, est de former des cadres de haut niveau qui, par leur vision et leur maîtrise de l'ensemble des flux de la chaîne logistique globale, seront en capacité de définir et mettre en œuvre une politique d'achats/production/distribution ainsi qu'un système de pilotage de cette démarche.

→ **MS manager la chaîne logistique et achats** (Skema Business School)

Ce programme en alternance est délivré pour partie en anglais. Il est structuré suivant l'approche « processus » du modèle SCOR (Supply Chain Operation Reference Model) et débouche sur des fonctions de management et de leadership en gestion des opérations, supply chain et pilotage de la performance, dans un environnement multiculturel et international.

→ **MSc 2 achats internationaux & supply chain management** (Inseec)

Ce programme dispensé pour moitié en anglais couvre les problématiques liées à l'achat et à l'outsourcing, aux politiques supply chain et intègre des approches fondées sur le low cost country sourcing. Il prépare aux fonctions de responsable achat, acheteur international, responsable supply chain...

→ **MSc Supply chain Management** (EM Normandie)

Dispensé entièrement en anglais au cœur du pôle logistique international du Havre, ce master of science aborde l'ensemble des compétences permettant de gérer les chaînes de valeur et les réseaux d'approvisionnement avec une forte expertise sur le maritime et le portuaire.

→ **Master achats internationaux** (université du Havre)

Compréhension des différences culturelles, élaboration d'une stratégie permettant d'optimiser la politique achats d'une entreprise, maîtrise de la chaîne d'approvisionnement et des systèmes d'information sont au cœur de ce programme.

→ **MSc in supply chain management** (Neoma Business School)

Ce Master of Science aborde une large palette de domaines depuis la gestion opérationnelle, la mise en place d'alliances professionnelles jusqu'aux compétences stratégiques et techniques.

→ **MS management global des achats et de la supply chain** (Audencia Business school)

Fondamentaux du management, achats et chaîne logistique sont les trois piliers de ce mastère spécialisé ouvert à la fois en formation initiale, en alternance et en formation continue. Il permet également d'obtenir l'agrément de la Compagnie des dirigeants et acheteurs de France.

→ **MS gestion des achats internationaux et supply chain** (Essec)

Dispensé sur les campus de Cergy-Pontoise et de Singapour de l'Essec (selon la filière choisie), ce programme forme aux outils et techniques des achats, au management des interfaces entre la fonction achats et les autres

fonctions de l'entreprise et à l'optimisation des ressources extérieures par le sourcing.

→ **Master droit fiscal et douanier** (université de Cergy-Pontoise)

Ouverte à l'apprentissage, cette formation délivre une spécialisation dans les disciplines juridique et comptable ainsi qu'une expertise en matière de règles fiscales et douanières, notamment au sein de l'Union européenne.

→ **Master 2 droit de l'entreprise, droit douanier, des transports, de la logistique** (université de Rouen)

Ce master, qui fait l'objet d'une convention avec l'entreprise Bolloré Logistics, forme des juristes au droit douanier et au droit des transports. Les étudiants sont amenés à maîtriser juridiquement la totalité de la chaîne de déplacement des marchandises au-delà des frontières et ouvre des débouchés au sein des entreprises de transport, commissionnaires, établissements bancaires et d'assurances, grande distribution ainsi qu'auprès de cabinets d'avocats.

→ **Master 2 droit des transports et de la logistique** (université Lyon-2)

Cette formation dispense une approche juridique de la logistique du transport de marchandises. Elle prépare à des métiers de juriste d'entreprise, responsable du service contentieux, responsable douane, gestionnaires des risques ou inspecteur des douanes.

→ **Master négociateur trilingue en commerce international** (université d'Angers ; université de Grenoble ; université de Poitiers ; IAE de Valenciennes)

La formation se déroule en deux années, ponctuées de deux périodes de stage long et prépare à la maîtrise des connaissances linguistiques et culturelles appliquées à la gestion et au commerce international. L'université d'Angers propose deux parcours : l'un polyvalent, l'autre appliqué au domaine du vin.

→ **Directeur des transports et des flux nationaux et internationaux** (École supérieure des transports)

Cette formation bac+5 en alternance prépare à l'exercice des fonctions d'encadrement

des activités transports au sein d'entreprises industrielles, de négoce et de distribution, ainsi que chez les prestataires transports et logistiques.

→ **Executive MBA Global & Domestic Transport Manager** (École supérieure des transports)

Au programme de cette formation en alternance : développer une expertise dans la conception et le pilotage des organisations supply chain/transport, acquérir une vision globale et transversale de l'entreprise et de son environnement. La formation débouche sur un titre de directeur des transports et des flux nationaux et internationaux.

→ **MBA management des achats internationaux et de la logistique** (ESC Amiens)

Proposée en formation initiale, ce programme vise à développer des compétences en matière d'achats, de logistique et de supply chain ainsi que les techniques du commerce international et de la négociation avec une forte dimension internationale.

→ **MSc in Business Excellence** (Montpellier Business School)

Ce programme orienté sur l'innovation et le management de projet comporte une spécialisation à choisir entre deux parcours : lean operations management et supply chain management.

→ **M2 Supply chain internationale** (université Paris-Dauphine)

Cette formation offre une vision stratégique et internationale du management de la chaîne logistique, centrée à la fois sur l'acquisition des concepts de la chaîne logistique, la connaissance des systèmes d'information, la mise en œuvre des processus de planification ou encore l'analyse des problèmes.

→ **M2 logistique internationale et supply chain management** (université de Nantes, pôle universitaire de la Roche-sur-Yon)

Délivré en alternance, ce master forme des professionnels destinés à exercer des fonctions de responsable logistique, consultant en systèmes d'information, consultant en supply chain management, responsable de service client. ■



3 Finance, assurance, droit

3.1 LES PROFILS DE POSTES : DE LA FISCALITÉ AU DROIT DES AFFAIRES EN PASSANT PAR LE RISQUE DE CRÉDIT

Fiscaliste international(e)

→ **Sa fonction** : spécialiste de droit international et doté(e) d'une solide expérience en matière de contrats et d'usages locaux, sa mission consiste à élaborer et optimiser la stratégie fiscale de ses clients en montant les solutions fiscales optimales pour l'entreprise.

→ **Formation** : master en fiscalité internationale.

Courtier(ère) assurance transport international

→ **Sa fonction** : représenter les assurés auprès des compagnies d'assurance pour la gestion du risque maritime et transport. Développer le chiffre d'affaires de son portefeuille clients auprès des entreprises, des transitaires et des agents maritimes.

→ **Formation** : bac +2 à bac +5, spécialisation droit des assurances et/ou transport.

Responsable du crédit client

→ **Sa fonction** : sécuriser et développer le chiffre d'affaires en accélérant les encaissements des clients et en minimisant les pertes sur créances. Élaborer, piloter, animer et contrôler la politique de gestion du risque crédit client validée par la direction générale.

→ **Formation** : bac+5.

Contrôleur(se) de gestion international(e)

→ **Sa fonction** : garantir la fiabilité et la disponibilité des données financières et de gestion

de sa zone aux filiales et viser, en coopération avec les responsables opérationnels, à améliorer les performances de l'entreprise.

→ **Formation** : bac +5.

Directeur(trice) administratif(ve) et financier(ère) international(e)

→ **Sa fonction** : garantir le respect des engagements de résultats financiers et de la bonne santé financière de l'entreprise en contribuant à l'élaboration des rentabilités consolidées et en assurant les analyses des écarts.

→ **Formation** : bac+5.

Responsable financements européens

→ **Sa fonction** : couvrir une partie des risques liés au développement par l'innovation et au développement international grâce aux financeurs publics nationaux et européens.

→ **Formation** : bac +5.

Consultant(e) Energy & Risk Management Europe

→ **Sa fonction** : mettre en place des processus business pour des entreprises faisant des trainings de matières premières, suivant les différents besoins des utilisateurs à travers l'Europe.

→ **Formation** : bac+5.

Auditeur(trice) interne international(e)

→ **Sa fonction** : évaluer et analyser l'organisation et les processus de management des risques et de contrôle interne afin de renforcer leur efficacité et la performance de l'entreprise.

→ **Formation** : bac +5.

Juriste droit international

→ **Sa fonction** : il rédige et participe à la négociation de tous types d'accords conclus par

L'ESCE lance des programmes doctoraux dédiés au commerce international

En France, une poignée de thèses sont soutenues chaque année sur le thème du commerce international, bien loin de la production de nos voisins européens. « L'une des explications est que l'enseignement en commerce international a longtemps été abordé principalement sous l'angle des techniques à connaître, ce qui en a limité l'attractivité, et non pas comme une discipline propre de la gestion d'entreprise », pointe Stéphane Boulet. Cela commence à évoluer progressivement. Forte de sa spécialité dans l'international business, l'ESCE entend pallier ce manque. L'école de commerce ouvre en octobre 2021 trois programmes doctoraux. « Un PhD (doctorat), dont le travail de thèse a vocation à déboucher sur une carrière académique. Un DBA (doctoral business administration), où la thèse se réalise également en trois ans, mais avec une vocation managériale. Les candidats qui ne souhaitent pas rédiger une thèse immédiatement pourront quant à eux suivre les cours et obtenir

un certificat de recherche », commente Dora Triki, enseignant-chercheur en international business et coresponsable des programmes doctoraux. Malgré des sujets et des modalités de recherche distincts, les trois profils de participants partageront les mêmes cours, permettant de mélanger les niveaux d'expérience ou filières d'études. « Nous nous adressons aussi bien à des jeunes dans la continuité de leurs études qu'à des professionnels qui souhaitent s'ouvrir à la recherche », poursuit Dora Triki. Les cours seront dispensés au rythme d'un week-end par mois, en partenariat avec l'université de Valencia en Espagne, et sur les campus des deux écoles. Ces nouveaux programmes doctoraux, évoqués avec le ministre du Commerce extérieur et de l'attractivité Franck Riester lors de sa visite à l'ESCE au printemps, se veulent une pierre supplémentaire pour renforcer et sécuriser les dispositifs de relance par l'export grâce à la formation d'experts formés au plus haut niveau.



Profil LinkedIn
de l'ESCE
cutt.ly/Hn2fRES

l'entreprise et ses filiales à l'étranger. Il défend les intérêts de l'entreprise et de ses filiales dans le cadre des litiges et contentieux.

→ **Formation** : 3^e cycle de droit du commerce international

Organisateur(trice) de voyages

→ **Sa fonction** : aider les voyageurs professionnels dans leurs déplacements sur le grand export en leur trouvant des solutions adaptées. Son expertise des pays en fait un(e) guide avisé(e) pour accompagner les visiteurs étrangers dans leurs prospections.

→ **Formation** : BTS à bac +5.

Responsable back office international

→ **Sa fonction** : travaillant dans un établisse-

ment bancaire, il s'agit d'animer et d'assurer le bon déroulement des opérations internationales du back office et d'effectuer un contrôle des opérations en veillant à la rentabilité au risque de la banque.

→ **Formation** : école de commerce, master finance banque, MBA.

Chargé(e) d'affaires internationales

→ **Sa fonction** : ayant une forte expertise dans les opérations de financement internationales, son rôle est d'assurer le développement des opérations internationales confiées par la clientèle. Il s'agit aussi de développer la prospection de nouveaux clients et de conseiller les entreprises dans leurs opérations à l'international.

→ **Formation** : école de commerce, master finance banque. ■

LES FONCTIONS JURIDIQUE ET FINANCIÈRE EN EFFERVESCENCE : LES EMPLOYEURS TÉMOIGNENT

Par Gaëlle Ginibrière

Les métiers juridiques et financiers sont en pleine ébullition. Déjà chargés d'assurer la sécurisation des contrats tout au long de leur durée de vie ou de couvrir les risques financiers grâce à des produits bancaires ou d'assurance, ces professionnels se sont vu assigner de nouvelles missions depuis la crise sanitaire.

« Le volet digital s'est accéléré, avec une digitalisation du cycle contractuel, depuis le respect du secret juridique jusqu'à la signature électronique dont on doit s'assurer qu'elle fait foi devant les juridictions locales, en passant par la collecte d'éléments pouvant servir de preuves en cas de litige », note Kevin Appointaire, directeur des affaires juridiques de l'équipementier automobile Delfingen. Face à ces nouvelles tâches, ce professionnel, également délégué régional de l'Association des juristes d'entreprises pour la Franche-Comté, fait le constat que le nombre de juristes d'entreprise ne cesse d'augmenter, avec une croissance des recrutements. Et si la plupart des PME recourent plutôt à des cabinets d'experts-comptables, des établissements bancaires ou des cabinets d'avocats, elles sont cependant de plus en plus nombreuses à recruter des juristes. Les sociétés déjà dotées d'un service juridique, elles, l'étoffe. « Les entreprises se rendent compte que la fonction juridique n'est pas juste un centre de coût, mais peut améliorer la rentabilité en évitant des risques liés au contrat ou ceux liés à la compliance, c'est-à-dire la non-conformité », poursuit Kevin Appointaire. Respect du RGPD (règlement général sur la protection des données) et de la loi Sapin II sur l'anticorruption ont en effet renforcé les besoins de profils maîtrisant les sujets de compliance. « La mise à plat des process revêt aussi un effet vertueux en interne comme dans le fonctionnement externe », remarque Christophe Héry, avocat associé au cabinet Altaïr.

L'année de crise et de télétravail écoulée a également conduit les entreprises à privilégier certaines *soft skills* dans leurs recrutements ou à former leurs équipes. « La pugnacité et

l'autonomie sont nécessaires quand il s'agit de travailler seul depuis chez soi sur différents projets et sans pouvoir se reposer sur l'émulation d'équipe. Et il en va de même pour les capacités de communication et de vulgarisation pour s'assurer que les messages passés à distance aux opérationnels non-juristes soient clairs », décrit Kevin Appointaire.

Des débouchés existent aussi chez les partenaires externes de l'entreprise. Côté juridique, Christophe Héry reconnaît avoir été beaucoup sollicité ces derniers mois. « Par exemple sur des problématiques de suspension ou d'adaptation des contrats pendant la crise, ou de partage des responsabilités dans le domaine de la logistique. Les questions liées au commerce électronique ont aussi pris une nouvelle ampleur. »

« Les besoins de profils maîtrisant les sujets de compliance » sont en hausse »

Dans le domaine financier, les banques ont toujours des besoins en *trade finance*, mais aussi dans les services de *front office* – en lien avec la clientèle entreprise – comme de *back office* – traitement des opérations au niveau du contrôle documentaire, des lettres de crédit, des moyens de paiement – mis aussi de *middle office* – qui fait l'interface entre les deux précédentes fonctions avec une dominante de vérification des critères de conformité. ■



Profil LinkedIn
de Christophe Héry
cutt.ly/Un2a4ee



Profil LinkedIn
de Kevin Appointaire
cutt.ly/nn2gFmE

3.2 LES FORMATIONS : M2, MASTERS OU MS REQUIS

→ **M2 droit du commerce international** (Centre du droit de l'entreprise Montpellier ; université Panthéon-Assas ; université Paris-Nanterre...)

Objectifs de ces formations, proposées soit sous la forme d'un master recherche comme à Panthéon-Assas ou Panthéon-Sorbonne, soit sous celle d'un master professionnel : apporter aux étudiants une capacité opérationnelle en entreprise ou en cabinet avec une approche à la fois théorique et pratique des problématiques liées aux relations commerciales internationales. Elles forment aux carrières juridiques dans le domaine du commerce international.

→ **M2 droit des affaires internationales** (université de Tours)

Ce master forme des juristes possédant non seulement les compétences généralement requises dans les diverses branches du droit des affaires, mais également les qualifications pour intervenir dans le domaine des échanges mondiaux de biens et de services et du commerce international.

→ **M2 juriste d'affaires international(e)** (université de Bourgogne ; université Paris-Des-cartes ; université de Rennes ; université de Lorraine)

Ces cursus s'adressent à des juristes qui souhaitent travailler en entreprise ou au sein de cabinets pour accompagner le développement à l'international des sociétés. Ils abordent une grande variété de thématiques : droit des contrats, de l'arbitrage international, de la concurrence et de la propriété intellectuelle et des investissements, des fusions-acquisitions ou des financements internationaux.

→ **M2 études européennes et internationale** (université de Pau)

Cette formation propose cinq options de spécialisation, parmi lesquels le droit européen des affaires et du numérique, qui forme des professionnels en mesure d'aider les entreprises dans leur stratégie européenne en

matière de contentieux, de gestion des ressources humaines, de financement, de développement et de distribution.

→ **Master juriste franco-allemand** (université de Dijon)

Ce programme sur deux ans (M1+M2) aboutit à un double diplôme de master avec l'université allemande de Mayence, dans laquelle se déroule l'année de M2. Il dispense un enseignement fondamental en droit des affaires et une spécialisation en droit international privé et droit du commerce international et européen à des étudiants ayant déjà étudié le droit allemand en licence.

→ **Master juriste d'affaires franco-espagnol** (université de Pau)

Proposé en ligne, ce master est complètement disponible à distance. Les cours sont assurés par des enseignants transfrontaliers espagnols issus de l'université de Saragosse et de l'université du Pays basque.

→ **Diplôme d'université (DU) juriste d'affaire franco-anglais** (université de Rennes)

Cette formation de trois années associe une troisième année de licence en droit, un master de droit des affaires et débouche sur un double diplôme : le diplôme d'université et un LL.M in commercial law, grâce à un partenariat avec l'université d'Exeter. Ce programme forme des juristes bilingues aguerris la pratique du droit international, européen, français et britannique des affaires.

→ **M2 fiscalité internationale** (université Panthéon-Assas et HEC)

Ce master 2 à vocation professionnelle bénéficie de l'approche complémentaire entre l'université et HEC. Il approfondit l'ensemble des problématiques spécifiques à la fiscalité internationale : fiscalité internationale des particuliers et des entreprises, gestion fiscale des sociétés holdings...

→ **Master 2 droit fiscal européen et international** (université Paris-13)

Transversal droit public/droit privé, ce master forme des avocats, juristes d'entreprises, directeurs fiscaux, fonctionnaires, agents publics de grandes collectivités. Il a une orien-



tation recherche, mais ouvre la possibilité de faire des stages en entreprise.

→ **Master 2 opérations et fiscalité internationales des sociétés** (université Panthéon-Sorbonne)

Ce master, à vocation professionnelle, offre une formation d'excellence en matière de droit des affaires et de droit fiscal, le tout dans un contexte international. Il s'organise principalement autour de deux axes : le droit des affaires et le droit fiscal.

→ **M2 juriste fiscaliste** (université Paris-Des-cartes)

Fondée en 1975, la formation de l'université Paris-Descartes conduit aux professions d'avocat fiscaliste, de juriste d'entreprise mais aussi de juristes au sein des services juridiques et fiscaux de diverses organisations (chambres de commerce...).

→ **Master arbitrage et droit du commerce international** (université Paris-Saclay ; université Panthéon-Sorbonne)

Arbitrage international et droit du commerce international sont les deux piliers de ce master qui forme des spécialistes de l'arbitrage. Les métiers visés sont ceux d'avocat spécialisé, juriste d'entreprise, juriste au sein d'une administration ou d'une organisation internationale ou encore magistrat spécialisé dans les délits économiques internationaux.

→ **MS juriste manager international** (EM Lyon)

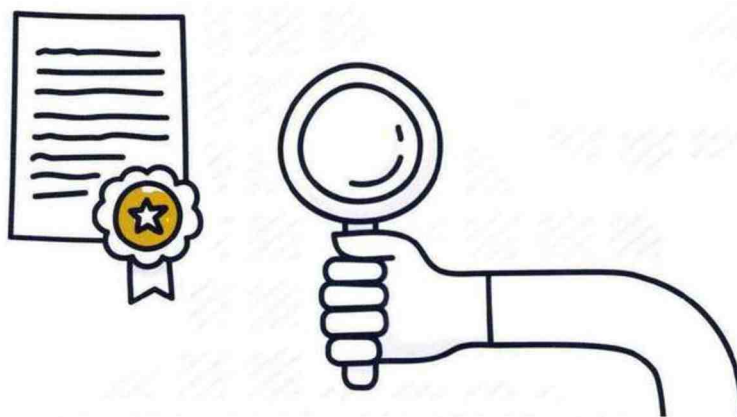
Destiné aux diplômés d'un M2 en droit, ce master spécialisé à temps plein d'une durée de treize mois entend allier les compétences juridiques et managériales avec une maîtrise du contexte international. Il débouche sur les métiers de juriste d'entreprise ou d'avocat d'affaires.

→ **MS droit des affaires internationales et management** (Essec)

Ce master permet d'acquérir une double compétence en management et en droit des affaires, complétée d'une forte dimension internationale (50 % des cours sont dispensés en anglais). Le programme offre également la possibilité d'effectuer un LL.M. à King's College London. Il débouche sur les métiers de juriste d'affaires internationales en entreprise, avocat d'affaires internationales, de juriste en financements structurés ou de consultant.

→ **MS International business Law and management** (ESCP Europe)

Ce programme octroie aux étudiants une double compétence entre management et droit des affaires internationales. Des cours se tiennent sur les campus parisien et londonien de l'école. Deux partenariats sont proposés, donnant accès au choix entre les cours du CCLS de la Queen Mary University of London ou des cours dispensés en partenariat avec le British Institute of international and comparative law de Londres. ■



4 Fonction stratégie

4.1 LES PROFILS DE POSTES : POUR ANTICIPER LES CHANGEMENTS

Responsable de la veille économique

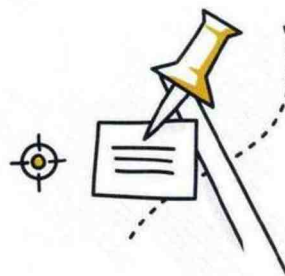
→ **Sa fonction** : assurer une veille sur l'évolution de la concurrence et des marchés afin d'aider les chefs d'entreprise à élaborer ou faire évoluer leurs stratégies commerciales.

→ **Formation** : diplôme universitaire (master minimum) en économie et/ou statistiques ; diplôme d'école de commerce et/ou d'école d'ingénieurs en informatique + expérience et bonne connaissance des marchés.

Business developer

→ **Sa fonction** : le ou la responsable du développement est chargé(e) d'orienter et de détecter les opportunités de croissance pour l'entreprise et de mettre en avant les nouveaux projets/marchés/clients/partenaires.

→ **Formation** : bac + 5. ■



TOUJOURS PLUS DE STRATÉGIE ET D'INTELLIGENCE ÉCONOMIQUE : LES EMPLOYEURS TÉMOIGNENT

Par Gaëlle Ginibrière

Détecter des opportunités de croissance, initier de nouveaux projets ou nouer des partenariats : plus que jamais les profils de business développeurs à l'international sont essentiels au développement de l'export.

La crise sanitaire devrait même hâter dans les plus petites entreprises un mouvement que les experts du commerce international appellent de leurs vœux depuis plusieurs années : passer d'une logique opportuniste de développement à l'international (souvent liée à des demandes entrantes) à une démarche davantage réfléchie et construite en amont.

Un domaine dans lequel les dirigeants sont en première ligne, mais où il est également nécessaire de muscler les équipes en

business développement. « Cette activité a évolué, requérant une stratégie agile dans un temps court, une plus grande écoute du client et une approche multicanale. Il ne s'agit plus d'approcher le client de manière directe, mais de bien communiquer en amont sur les réseaux sociaux, le site Internet de l'entreprise, de passer par des influenceurs locaux pour donner envie au client. L'imbrication avec le marketing est essentielle », note Cécile Boury, dirigeante du cabinet Cécile Boury conseil international.

La crise sanitaire a accéléré l'évolution des pratiques. « Avancer pas à pas dans un nouveau pays était auparavant une question de patience, une approche qui impliquait parfois jusqu'à trois allers-retour par an pendant trois ans. Désormais, avec les nouveaux outils à distance, les affaires peuvent se débloquer en six mois. Mais le métier est plus exigeant », observe Arnaud Leurent, fondateur du cabinet de conseil en stratégie et organisation du développement international All Winds. Et de souligner que, si jusqu'ici les business développeurs se recrutaient surtout parmi les anciens commerciaux export, « des baroudeurs qui aimaient voyager et étaient des généralistes, il s'agit désormais davantage de recruter des spécialistes de la stratégie, y compris au sein des PME », poursuit Arnaud Leurent. Délégué général de la Fabrice de l'exportation, Stéphane Boulet prévoit lui aussi une montée en compétences de l'ensemble des entreprises sur la dimension stratégique du commerce international. « Cela peut prendre deux aspects : des formations en interne et des recrutements, mais aussi un recours à un accompagnement par un prestataire externe », assure-t-il.

« L'imbrication avec le marketing est essentielle »

Agissant désormais à distance, le business développeur s'appuie de plus en plus sur des relais locaux, partenaires, distributeurs ou jeunes en VIE (volontariat international en entreprise). Des profils volontiers privilégiés par les dirigeants de PME et TPE qui pilotent eux-mêmes le développement international de leur entreprise : les jeunes volontaires peuvent ainsi les épauler dans des pays ou des secteurs encore à explorer.

Par ailleurs, le regain d'intérêt pour les métiers de l'intelligence économique est aussi marqué. « Alors que la prospection numérique est devenue une nouvelle norme depuis quelques mois, il convient de tout savoir sur le client avant d'échanger avec lui en visioconférence si l'on veut gagner en efficacité. Il est donc nécessaire d'aller chercher des informations en amont », constate Arnaud Leurent. ■



4.2 LES FORMATIONS : M2, MASTERS OU MS REQUIS

Bac +5/6

→ **MBA et Executive MBA** (Audencia Business School ; EM Lyon ; Rennes School of business ; Burgundy school of business ; ESSEC ; Grenoble école de management ; leseg ; KEDGE Business School ; INSEAD ; NEOMA Business School ; ICN Business School ; HEC ; ESCP Business school ; IAE d'Aix-en-Provence ; IAE de Lyon ; IAE de Paris ; Skema Business School ; IAE de Nice ; Grenoble école de management ; université Paris-Dauphine ; ESCM Management...)

L'ensemble des MBA – proposés à temps plein ou à temps partiel – offre une formation très pointue en matière de stratégie d'entreprise, avec toujours un focus très international.

→ **Master Strategy & Management of International business (SMIB) (ESSEC)**

Entièrement enseigné en anglais, ce programme est dispensé en France et propose un voyage d'études à Singapour. Il y a trois spécialisations : corporate strategy, strategic consulting (qui offrent deux focus, l'un orienté sur les pays occidentaux, l'autre sur les pays asiatiques) et managing digital transformation et innovation

→ **MS stratégie et développement d'affaires internationales** (EM Lyon Business School / Centrale Supélec)

S'appuyant sur la double compétence de l'école de management EM Lyon et de l'école d'ingénieurs Centrale Supélec, ce programme forme aux fonctions marketing, commerciales et stratégiques dans les secteurs industriels à forte valeur ajoutée technologique. Il propose un trimestre optionnel à Shanghai.

→ **MSc International project development** (NEOMA Business School)

Principalement axé sur une approche stratégique et inductive, ce programme à temps plein dispensé en anglais prépare aux carrières du développement commercial avec une forte dimension internationale.

→ **MSc International management - MIEX**

(ICN Business School)

Dispensé en anglais sur deux ans : la première année, avec des échanges, et en deuxième année au sein d'une des universités partenaires au Brésil, Chine, Mexique, Russie, Allemagne... Ce master of science forme des experts des affaires internationales, spécialisés dans les zones géographiques étudiées (Chine, Amérique latine ou Europe).

→ **MSc Business intelligence & analytics**

(Groupe ESC Clermont)

Dispensé entièrement en anglais dans un contexte multiculturel, ce master of science forme des spécialistes en business intelligence et en analyse. Il peut donner lieu à un double diplôme en data science d'Aalen University en Allemagne.

→ **MSc 2 International Business** (IAE

d'Aix-Marseille)

Proposé en partenariat avec les CCEF, ce programme est dispensé entièrement en anglais et regroupe un tiers d'étudiants internationaux (seize nationalités en 2018). Il aborde à la fois la stratégie internationale, le management de projet, le management de la chaîne logistique et la gestion d'équipes multiculturelles.

→ **Diplôme de Sciences-Po-Toulouse, spécialisation affaires internationales et stratégie d'entreprise**

Ce parcours de Sciences-Po-Toulouse est destiné aux étudiant(e)s qui souhaitent se diriger vers les métiers liés à la prospection des marchés internationaux, au management des entreprises internationales ainsi qu'aux activités de conseil aux entreprises. Il débouche sur des postes de chargé(e) de projets internationaux, chargé(e) d'études au service de l'expansion internationale des entreprises, consultant en développement international...

→ **M2 stratégie et management à l'international** (université Paris-Saclay)

Ce programme axé sur la compréhension des différences culturelles forme à la stratégie, au management, à l'intelligence économique et stratégique, aux ressources humaines... dans leur dimension internationale.



→ **Master langues étrangères, commerce et stratégie à l'international** (université de Lorraine)

Le master offre aux étudiants une formation spécialisée sur les grands marchés mondiaux. Il ouvre des perspectives sur de nouveaux métiers mêlant compétences techniques en gestion, capacités managériales et vision stratégique dans un environnement international.

→ **MSc Business Development** (Grenoble école de management)

Programme en un an dispensé sur le campus de Grenoble, ce master of science couvre à la fois le champ des ventes, du marketing et des opérations business dans un environnement international et multiculturel, ponctué d'un voyage d'études à l'étranger.

→ **MSc Strategy and Influence** (Skema Business school)

Dispensé entièrement en anglais sur le campus parisien de l'école, ce programme conçu en partenariat avec des consultants en stratégie et des spécialistes de l'intelligence économique. Organisé en un an pour les titulaires de bac+4 et en deux ans pour ceux qui ont un bac+3, il conduit à des postes d'analyste stratégique, conseil en intelligence économique, analyste de données...

→ **Master management des PME-PMI par cours affaires internationales et PME** (université de Rennes-1)

Il s'agit d'un double cursus d'analyste familiarisé aux affaires internationales et de manager orienté vers les petites entreprises, notamment du Grand Ouest. Il propose des partenariats d'échange avec des établissements au Québec, en Espagne et en Allemagne.

→ **Bac+5 International business strategy** (Sup Career Alternance - groupe Inseec U.)

Proposé en alternance, ce cursus débouche sur des métiers de responsable export, développeur commercial export, responsable des achats ou chef de produit.

→ **MSc International Business** (KEDGE Business School)

Objectif de ce programme en anglais : apprendre aux futurs cadres commerciaux

à être des négociateurs, mais aussi des business developers en mesure d'intégrer des connaissances multiples : stratégie, marketing, géopolitique, juridique, finance, supply chain...

→ **MSc Digital project management & consulting** (ESCP Business School)

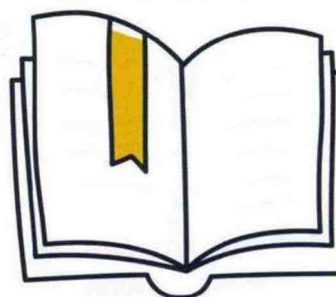
Ce master of science prépare à des carrières dans la stratégie ou le management de projet avec une dimension internationale au sein des entreprises ou des cabinets de consultants. Il est dispensé sur plusieurs campus et comporte des cours sur les campus madrilène et berlinois de l'école.

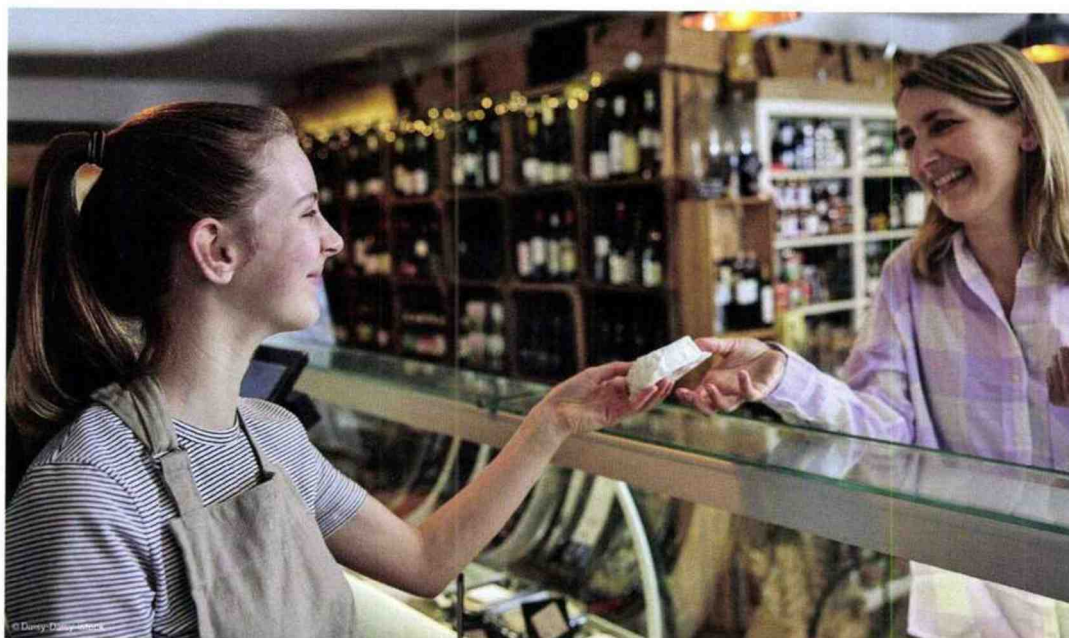
→ **Msc International business development** (ESCE)

Au programme de ce cursus : l'élaboration de stratégie export, l'analyse des marchés internationaux, l'organisation des relations avec les partenaires locaux du commerce international et la mise en place d'un business plan.

→ **Msc Geopolitics & business** (Rennes School of Business)

Ce programme propose une formation très opérationnelle à deux métiers : la veille stratégique et l'influence, de façon à anticiper les risques à venir et les opportunités d'affaires. Il ouvre des débouchés dans le lobbying, les services financiers et gestion du risque, le business développement ou la négociation internationale. ■





VIE

Belles opportunités à saisir en Scandinavie, et en Europe centrale et orientale

Le volontariat international en entreprises (VIE) a été fortement perturbé par la crise sanitaire et les restrictions de déplacements. L'essentiel des départs de missions se font actuellement en Europe. Il demeure néanmoins source d'accélérateur de carrière pour les jeunes volontaires et reste prisé par les entreprises à la conquête de nouveaux marchés à l'export.

Par Gaëlle Ginibrière

Diplômé en 2016 de l'EM Strasbourg, Charles Blanchard a d'abord travaillé trois ans comme chef de secteur « café hôtellerie restauration » pour la société AB InBev. Mais, lui qui a étudié un an en Colombie et réalisé un stage de neuf mois au Brésil, a très vite eu envie d'international. « C'est ainsi que j'ai décroché un poste en VIE pour l'agence d'exportation Netter. Basé à Lagos, j'accompagne l'exportation d'une centaine de références au Nigeria et dans une quinzaine d'autres pays africains, principalement dans les vins et spiritueux, mais aussi les biscuits », souligne le jeune homme. Ayant débuté en octobre 2019,

TÉMOIGNAGE

Marion Reignier, VIE à Montréal

« Après un DUT GEA et une licence de sciences de gestion à l'IAE de Nancy, j'ai intégré l'ICN Business school : d'abord en marketing, puis avec une spécialisation en commerce international à partir du master 1, profitant de l'opportunité d'obtenir un double diplôme, celui du Programme grande école et celui du MSc International business development. J'y ai appris comment négocier selon la culture de mes interlocuteurs, aux côtés d'étudiants venus de Russie, de Chine et de l'Île Maurice. Et j'ai passé un semestre en Chine et un autre à l'université de Washington. Séduite par le dispositif du VIE, qui me semblait le débouché naturel d'études en commerce international, j'ai mis plusieurs mois à décrocher une mission en business développement. Cette activité est en effet très recherchée par les candidats. Ma mission pour CCEI, une entreprise d'accessoires électriques pour piscine, devait démarrer en mai 2020, mais elle a été décalée d'un mois en raison de la crise sanitaire. Les frontières du Canada étant alors fermées, j'ai commencé ma mission depuis la France, avant de rejoindre Montréal en septembre. Ces premiers mois ont été enrichissants, car j'étais en formation dans la maison-mère, puis j'ai télétravaillé en réalisant notamment une étude de marché. Depuis octobre, j'occupe des fonctions de commerciale et de business développeur sur



le marché des États-Unis et du Canada, mais avec la contrainte de ne pas pouvoir me déplacer ni aux États-Unis, où se tiennent encore des salons et forums, ni au Canada, où ces événements ont été annulés. Je me suis donc formée sur Internet à la prospection en ligne, un aspect non abordé pendant mes études, et l'entreprise, qui s'est vite adaptée au contexte, m'a également accompagnée sur ce volet. »

« J'ai appris comment négocier selon la culture de mes interlocuteurs, aux côtés d'étudiants venus de Russie, de Chine et de l'Île Maurice. »



sa mission a été légèrement impactée par la crise sanitaire dans sa dimension logistique, mais nullement remise en cause.

Baisse de 30 % du nombre de volontaires en poste

D'autres jeunes en VIE ont été moins chanceux. 2020 a en effet marqué une situation inédite : les départs en mission ont reculé de 40 % par rapport à 2019, soit une baisse de 30 % du nombre de volontaires en poste.

Cette baisse a été principalement liée à la fermeture de pays comme les États-Unis (moins de 1 000 VIE), ou encore l'Australie ou la Chine. « Il faut cependant noter que les départs en VIE n'ont jamais cessé : nous avons enregistré depuis un an 5 000 départs, et 350 jeunes sont partis début mai 2021 », observe Christophe Monnier, directeur du programme VIE chez Business France (voir interview pages suivantes). Aujourd'hui 80 à 90 % des départs se font vers les pays de l'Union européenne, avec de belles opportunités à saisir dans les pays scandinaves ou les pays de l'Europe



Fiche pratique
VIE du MOCI
cutt.ly/xn2gwb8

80 à 90 % des départs se font vers les pays de l'Union européenne.

centrale et orientale, jusqu'alors délaissés. Et comme avant la crise, la grande majorité des missions concerne le développement commercial et des fonctions techniques liées à la production, avec parmi les profils les plus recherchés des ingénieurs, commerciaux, spécialistes du marketing et de la finance. Pour renforcer le dispositif qui se révèle un véritable appui au développement à l'export des entreprises, des chèques VIE, consistant à accorder une subvention de 5 000 euros, ont été mis en place, dans le cadre du plan de



relance, à l'adresse des PME, mais aussi des grandes entreprises embauchant des jeunes diplômés issus de quartiers prioritaires ou diplômés à bac+2 ou bac+3. L'ESCE a d'ores et déjà prévu de promouvoir ce dispositif auprès de ces étudiants de cycles courts et des entreprises dès la rentrée de septembre. « Les premières PME contactées se disent très intéressées par ces profils, notamment pour des missions commerciales de terrain. Il nous restera ensuite à faire évoluer les perspectives de nos étudiants, qui se projettent généralement en master. Partir en VIE après un bache-

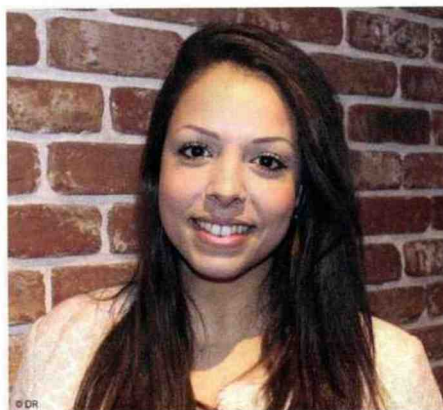
lor pourrait être une façon de renforcer leur CV, pour entrer directement dans vie active, voire reprendre ensuite les études en bac+5 », souligne Sylvie Vignes, directrice du Career Center de l'ESCE.

Malgré les secousses de ces derniers mois lié au contexte sanitaire, le VIE reste un dispositif très recherché et qui se révèle un vrai tremplin pour les débuts de carrière. Selon une enquête de l'Edhec datant de 2018, le taux d'insertion était de 92 % à l'issue d'un VIE et il semble toujours aussi élevé malgré la crise. ■

TÉMOIGNAGE

Webhelp étoffe son pool de VIE

Société française d'externalisation de la gestion de l'expérience client et des processus métier, Webhelp compte actuellement trois jeunes en VIE. Leur mission était jusque-là proposée en fonction des besoins des pays, ou étaient réservées à de jeunes diplômés désireux de se frotter à l'international. « L'un des trois VIE, basé à Londres depuis septembre pour y faire du business development, est par exemple diplômé d'un bachelor britannique à bac+3 : ancien stagiaire d'été, il a retenu notre attention », indique Safia Redjil (photo ci-contre), responsable RH groupe de l'entreprise. En réflexion pour structurer un programme postgraduate, l'entreprise voit dans le VIE un pilier fort de ce futur dispositif. « Nous sommes en train d'identifier les besoins des différents pays. Certains plus matures ont besoin de sang neuf et d'un regard extérieur que pourront jouer les VIE. D'autres pays plus jeunes accueilleront des VIE chargés de seconder le patron du pays dans l'accompagnement de la croissance du marché », précise Cécile Menant, talent recruter pour la région francophone. L'objectif est de recruter



une communauté de volontaires qui pourront partager leur expérience. Les profils recherchés ? Des jeunes diplômés issus de formations assez généralistes. « Études commerciales, ingénierie des affaires... Ce qui compte surtout, c'est l'envie de travailler dans un environnement très dynamique et de faire preuve de beaucoup d'agilité », souligne Safia Redjil.

ENTRETIEN AVEC CHRISTOPHE MONNIER



© DR

Christophe Monnier, directeur du programme VIE
chez Business France

« Le nombre d'offres
est quasi revenu à son
niveau d'avant-crise »

Après une année 2020 fortement bousculée pour le volontariat international en entreprise (VIE), Christophe Monnier, directeur du programme VIE chez Business France, dresse le bilan des derniers mois et revient sur les nouvelles ambitions assignées à ce dispositif, qui a fêté ses 20 ans en décembre 2020.

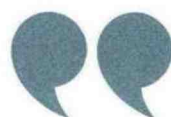
Propos recueillis par Gaëlle Ginibrière



Profil LinkedIn de
Christophe Monnier
cutt.ly/0n2fCcZ



Cheque relance VIE
cutt.ly/nn2fs3J



*Comment Business France a-t-elle
fait face au premier confinement ?*

Christophe Monnier. Dès mars 2020 nous avons mis en place deux types de solutions pour les VIE : le rapatriement en France, il y en a eu très peu, une centaine sur quelque 10 000 volontaires en poste, et la possibilité de continuer les missions en télétravail, ce qui n'était pas possible jusque-là. Nous avons autorisé jusqu'à six mois – pour une mission de douze mois – de présence en France, ainsi que les débuts de mission en France. À l'automne, la brève éclaircie dans la crise sanitaire a permis à la plupart des jeunes de repartir dans leur pays d'affectation. Nous observons qu'en 2020, il y a eu moins d'interruptions de mission que l'année précédente : là où on aurait pu imaginer que les employeurs mettent fin au VIE en raison de la crise, ils ont au contraire profité de la présence des volontaires dans les pays pour sauvegarder leurs activités.

*Les nouvelles missions
pâtissent-elles d'un effet crise
sanitaire ?*

C. M. Le nombre d'offres publiées sur le site dédié au VIE a été divisé par deux en 2020, puis il est remonté en flèche début 2021 et est quasi revenu à son niveau d'avant-crise, c'est-à-dire près de 2 000 offres de VIE. Quant aux candidats inscrits, le nombre de dossiers complets déposés sur le site est stable, à environ 40 000. Il est aussi désormais possible de faire une inscription simple pour se renseigner

sur les opportunités de mission, ce qu'ont fait 40 000 jeunes.

Quant aux réponses aux offres, on observe une extrême variabilité selon les pays et les missions proposées. Il y a toujours eu plus de candidats que d'offres, mais certaines propositions enregistrent actuellement peu de candidatures, ce qui doit nous inciter à assurer la promotion du VIE auprès des profils en pénurie : des jeunes diplômés qui parlent allemand ou polonais, des profils techniques, dans le domaine informatique notamment. Mais peu d'offres restent non pourvues.

N'y a-t-il pas aussi une frilosité des candidats ?

C. M. C'est possible, mais le VIE offre une formule hyper sécurisée, avec une assurance médicale et une assurance rapatriement incluses. Nous n'avons enregistré aucun cas grave de Covid-19 parmi les volontaires, et seulement treize hospitalisations, liées à des hospitalisations systématiques à l'arrivée dans certains pays. Nous essayons de rassurer les familles en leur expliquant que de toute façon les départs vers les pays dont les taux d'incidence sont élevés sont suspendus.

Comment le VIE vient-il en appui du plan de relance ?

C. M. Dans le cadre du plan de relance export, 3 000 chèques de 5 000 euros vont être distribués d'ici à 2022. Ils concernent toute nouvelle mission ou prolongation, sans condition pour les PME et les ETI. Pour les grands groupes, le montant du chèque VIE est identique, mais il

Seuls 5 % à 6 %
des volontaires ont
un bac+3 ou sont
issus d'un quartier
prioritaire.

Dès mars 2020 nous avons
mis en place le télétravail,
ce qui n'était pas possible
jusque-là.

concerne uniquement le recrutement de jeunes issus de formations courtes, à bac+3 maximum, ou de quartiers prioritaires.

Quel est l'enjeu du recrutement de ces profils ?

C. M. Le constat du gouvernement est que depuis le début du VIE, ce sont surtout des diplômés à bac+5 qui partent en mission : seuls 5 % à 6 % des volontaires ont un bac+3 ou sont issus d'un quartier prioritaire. L'objectif est donc d'inciter les entreprises à recruter ces profils, sachant que le dispositif est ouvert à tous, sans condition de diplôme. L'idée est donc de promouvoir le VIE auprès de jeunes, issus de quartiers prioritaires ou diplômés à bac+2/3, qui jusqu'ici se censuraient et ne postulaient pas. Nous intervenons ainsi de plus en plus auprès d'universités, d'IUT et de BTS pour cibler des étudiants qui ont la fibre internationale et un bon niveau en langues, et communiquons sur les réseaux sociaux pour mettre en avant les success stories. Notre rôle est aussi de porter auprès des entreprises ces candidatures, des profils techniques notamment, dans le bâtiment, les infrastructures de transport ou les énergies : parmi ces bac+2/3, certains jeunes diplômés ont déjà une expérience à l'étranger via des stages ou des années de césure qui en font de bons candidats. Quant aux jeunes issus des quartiers prioritaires, nous les accompagnons en leur apportant des conseils sur comment candidater et rédiger leur CV. ■



Fiche VIE de
Business France
cutt.ly/Nn2fJJT

LE MOCI

Les événements 2021

ESPACES DIGITAUX / WEB TV DE SEPTEMBRE À DÉCEMBRE 2021

FORUM AFRIQUE 2021

En neuf ans d'édition, le Forum Afrique organisé par *Le Moci* est devenu l'événement annuel français de l'export vers l'Afrique. Nous avons décidé, pour cette 10^e édition, de donner une nouvelle dimension au Forum Afrique : digitalisation, nouveaux partenaires orientés vers les PME et ETI, participation nationale et accessible à tous... quatre mois d'expertises et de partage d'expériences en ligne pour exporter vers l'Afrique.

WEB CONFÉRENCE 23 SEPTEMBRE 2021

RESSOURCES HUMAINES À L'INTERNATIONAL : LES DÉFIS DE L'APRÈS-COVID

Au-delà des restrictions de déplacement et des nouvelles contraintes sanitaires, comment adapter son management, répondre aux inquiétudes et besoins de protection de leurs salariés, et mettre en place de nouveaux modes de fonctionnement.

🕒 120 min

JOURNÉE CONFÉRENCE DIGITALE 28 SEPTEMBRE 2021

FORUM 2021 DES RISQUES & OPPORTUNITÉS EXPORT : LES DÉFIS POST-COVID

Pour sa 8^e édition, le Forum Risques & Opportunités du *Moci* se convertit au format digital et WebTV, et concentre sur une journée tables-rondes, ateliers et sessions d'experts. Au programme : tendances des stratégies exportatrices pour la période post-Covid-19, panorama des marchés, évolution des cotations de risques en 2021 et 2022, innovations en matière de digitalisation de l'export, opportunités pour les PME et ETI exportatrices, etc.



LES RENDEZ-VOUS EXPORT pour avancer sur vos projets, développer et sécuriser vos activités à l'international !

Témoignages, cas pratiques, débats, avis d'experts, anticipations et prospective...
La rédaction du Moci organise depuis quinze ans des conférences centrées
sur l'expérience Export des PME et ETI, en partenariat avec les clubs, acteurs
et associations de l'Export français.

WEB CONFÉRENCE 6 OCTOBRE 2021

SÉCURISER SA SUPPLY CHAIN : LOGISTIQUE, AFFACTURAGE INVERSÉ

Comment renforcer la solidité de sa supply chain ? Faut-il relocaliser une partie de ses fournisseurs ? Comment ne pas perdre en compétitivité ? Comment s'assurer du respect des règles de conformité ? Comment fidéliser ses fournisseurs dans un environnement concurrentiel ?

🕒 120 min

WEB CONFÉRENCE 23 NOVEMBRE 2021

E-EXPORT : LES NOUVELLES ROUTES DIGITALES DE L'EXPORT

Les nouvelles « routes digitales » de l'exportation impactent trois grands domaines : la prospection de nouveaux marchés, la vente à l'exportation et la logistique. Un tour d'horizon pratique de cette évolution de fond pour l'export.

🕒 120 min

