



## Consultant chef de projet SAI

Consultant commercial SAI

Famille

accompagnement à l'international

### Autres familles :

Achats  
Marketing  
Commerciale  
Administration  
des ventes  
Logistique  
Accompagnement  
à l'international  
Négoce international  
Courtage international

Import-Export



### Environnement métier

**Intitulé du métier :** Consultant chef de projet

**Autres appellations du métier :** Consultant export ; Chef de projet ; Chef de zone.

#### Définition ou description synthétique du métier

Dans une société d'accompagnement à l'international, le chef de projet a une mission d'appui-conseil auprès d'entreprises souhaitant s'implanter ou développer une activité à l'étranger (exportation, prise de participation dans des entreprises locales, joint venture, etc.). Il analyse le besoin du client, définit avec lui un cahier des charges, effectue une étude de faisabilité et organise les contacts nécessaires via son réseau de correspondants. Il est généralement spécialisé sur une zone géographique (ensemble de pays ou continents).

Sa connaissance des pays correspondants et des acteurs locaux est fondamentale dans la prise en charge de ses activités.

#### Accès au métier

Diplôme, certification ou habilitation, requis ou recherchés : niveau bac + 4 à bac +5 fréquent ; écoles de commerce ; formation supérieure en sciences économiques et commerce international. Dans certaines entreprises, une formation supérieure en langues et une expérience en commerce international dans une zone géographique et un marché donnés peuvent convenir.

Expérience : le métier est accessible à des débutants ou à des personnes ayant une première expérience (3 à 5 ans) dans le domaine des services à l'exportation, le développement commercial à l'international ou comme responsable export, pays ou zone d'une PME.

Éventuellement une expérience chez un agent importateur, dans un organisme public ou parapublic de promotion, dans des services export de régions ou de chambres consulaires ou d'organismes spécialisés dans l'accompagnement à l'international, dans des activités « B to B » à l'international.

#### Conditions de travail

L'importance des déplacements peut varier d'une SAI à une autre. Le métier dans certains cas peut être à majorité sédentaire alors que dans d'autres cas les déplacements dans les pays cibles vont être plus conséquents y compris lorsqu'un réseau de correspondants locaux existe.

Il s'agit d'un métier « d'opérationnel » : la relation client est très forte et très importante.

#### Relations fonctionnelles internes et/ou externes

En interne, avec le(s) dirigeant(s) d'entreprise, le réseau de correspondants locaux, les consultants commerciaux, éventuellement d'autres chefs de projets/chefs de zones. Dans certaines entreprises, relations avec d'autres profils : chargés d'études, gestionnaires de contenus, qui gèrent des bases de données ou font des études économiques ou marketing.

En externe, les interlocuteurs peuvent être de profils très diversifiés et de niveau hiérarchique différent. Cela peut être les chefs d'entreprises clientes (dans des PME), parfois avec un responsable export dans des entreprises plus importantes mais également des interlocuteurs politiques ou économiques locaux.

### Activités communes regroupées par domaine d'activités

#### Analyse de la demande client

- > Analyser le besoin du client, à partir des éléments transmis par un consultant commercial
- > Définir avec le client un cahier des charges précisant le périmètre de la mission

#### Analyse de marché et expertise

- > Effectuer une étude de faisabilité. Expertiser la nature des besoins et le marché potentiel dans le pays-cible : évaluer les débouchés, identifier les obstacles éventuels (niveaux de prix, concurrence, barrières douanières ou tarifaires, etc.), identifier les acteurs majeurs sur le marché, les concurrents
- > Rechercher les informations nécessaires pour permettre la mise en relation (Sourcing)
- > Sonder un échantillon de professionnels, soumettre l'offre client à des agents importateurs

#### Organisation d'une mission de prospection

- > Organiser une mission de prospection. Etablir les contacts (prospects) à l'international, en mobilisant un réseau de correspondants. Rechercher des contreparties à l'export : importateurs, agents commerciaux, distributeurs dans le pays-cible
- > Approcher les prospects et soumettre l'offre
- > Organiser des rendez-vous et visites pour les chefs d'entreprises à l'étranger. Identifier des accompagnateurs dans le pays d'accueil (interprètes, consultants indépendants dans le pays-cible, etc.). Accompagner dans certains cas les chefs d'entreprises au cours de ces visites.

### Activités spécifiques

- > Il peut exister des variations selon les zones géographiques, en fonction des usages et coutumes de chaque pays. Dans certains pays, aucune démarche ne s'effectue en direct.
- > Certaines entreprises fonctionnent avec leur réseau de correspondants locaux (consultants dans chaque pays). D'autres non, ce qui nécessite la recherche de partenaires sur place.
- > Dans certaines SAI, les chefs de projets peuvent transmettre des informations ciblées à des chargés d'études ou gestionnaires de contenus alimentant des bases de données ou des systèmes d'information pour des études économiques/marketing.

### Compétences

#### Savoirs théoriques et procéduraux

- > Avoir une culture générale dans le domaine du commerce international
- > Connaître les activités de conseil à l'exportation
- > Connaître les organismes spécialisés dans l'accompagnement à l'international ou le conseil à l'exportation
- > Maîtriser les langues étrangères (en fonction des zones couvertes)



Famille

accompagnement à l'international

#### Autres familles :

Achats  
Marketing  
Commerciale  
Administration  
des ventes  
Logistique  
Accompagnement  
à l'international  
Négoce international  
Courtage international

### Savoirs de l'action (savoir-faire)

- > Connaître les pratiques commerciales des pays cibles, expérience approfondie de la zone couverte (connaissances politiques, économiques, sociales)
- > Bien connaître les connaissances du domaine d'activité (« business »)
- > Être capable de définir et de conduire un projet ou une mission de prospection
- > Savoir identifier les sources d'information et les personnes ressources (agents commerciaux, acheteurs, responsables de points de vente, etc.). Savoir analyser et synthétiser l'information
- > Connaître les réseaux d'importateurs, les canaux de distribution dans le pays cible
- > Connaître la réglementation du pays cible
- > Connaître l'environnement d'un marché
- > Savoir analyser et caractériser la concurrence
- > Savoir animer et mobiliser un réseau de correspondants

### Compétences relationnelles et comportementales

- > Être très autonome
- > Avoir un bon relationnel client
- > Avoir des aptitudes commerciales : capacité à écouter, négocier, convaincre
- > Être méthodique, très organisé et structuré
- > Être autonome dans son mode de fonctionnement et en capacité de prise de décision
- > Être persévérant dans l'activité de prospection
- > Être capable de s'adapter à différents contextes et secteurs professionnels (généraliste)
- > Pouvoir anticiper les besoins des clients, faire des contre-propositions, proposer des alternatives

## Perspectives et facteurs d'évolution du métier

Le métier pourrait se spécialiser davantage (spécialistes secteurs), compte tenu des attentes fortes des entreprises. Les SAI essaient de développer les synergies entre leurs missions. Elles ont besoin pour cela de se recentrer et d'avoir une approche plus ciblée des secteurs couverts.

Recours croissant aux NTIC, à Internet, à des bases de données permettant de recueillir des informations pays.

### Autres familles :

Achats  
Marketing  
Commerciale  
Administration des ventes  
Logistique  
Accompagnement à l'international  
Négoce international  
Courtage international