

Fiche métier

Consultant chef de projet SAI



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. Établir 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.

Consultant chef de projet SAI

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).

Savoirs de l'action (savoir-faire)

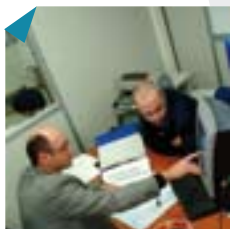
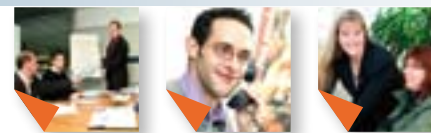
- > Connaître les pratiques commerciales des pays cibles, expérience approfondie de la zone couverte (connaissances politiques, économiques, sociales).
- > Bien connaître les connaissances du domaine d'activité (« business »).
- > Être capable de définir et de conduire un projet ou une mission de prospection.
- > 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.



Fiche métier

Consultant commercial SAI

Environnement métier

Intitulé du métier

Consultant commercial.

Définition ou description synthétique du métier

Le consultant commercial de société d'accompagnement à l'international est chargé de prospecter des entreprises souhaitant développer une activité à l'étranger et de vendre une mission de conseil. Il gère les contacts avec les prescripteurs (apporteurs d'affaires), rencontre les sociétés intéressées pour analyser leur demande et leurs projets, et leur soumet une offre. Après la conclusion du contrat, il met en relation le client avec un chef de projet SAI qui réalise la mission de conseil proprement dite.

Accès au métier

Diplôme, certification ou habilitation, requis ou recherchés : l'emploi est accessible à des diplômés d'écoles de commerce ou de formations supérieures économiques ou commerciales (bac +4 et plus) spécialisés à l'international et à l'export. Expérience : métier accessible à des personnes ayant plusieurs années d'expérience dans le conseil spécialisé à l'international, ou dans le domaine commercial. Pour être crédible, le métier nécessite une bonne connaissance du commerce international et des marchés à l'export, de la façon de mener des négociations à l'étranger, une expérience à l'export sur une zone donnée, une bonne analyse des marchés et des affaires.

Conditions de travail

Emploi nécessitant des déplacements réguliers auprès de la clientèle en France (moyenne de 3 à 5 rendez-vous par semaine), des visites fréquentes de prescripteurs et de prospects souhaitant exporter ou développer une activité à l'étranger.

Relations fonctionnelles internes et/ou externes

En interne, avec le(s) dirigeant(s) de la SAI, avec les chefs de projets /chefs de zones (consultants export). Vis-à-vis de l'extérieur, il est en relation avec les « apporteurs d'affaires » (selon les cas : chargés d'affaires entreprises et professionnels de banques d'affaires et/ou filiales ou départements spécialisés de groupes bancaires, chambres consulaires, COFACE, consultants ou experts spécialisés, etc.) ; avec les clients, c'est à dire les entreprises souhaitant s'implanter ou développer leur activité à l'international (généralement avec le chef d'entreprise, ou avec un responsable export). Relations possibles avec des partenaires institutionnels, par exemple des chargés de mission économiques dans les Régions.

Consultant commercial SAI

Environnement de travail

L'activité peut varier selon l'organisation et la pratique des sociétés d'accompagnement à l'international. Certaines fonctionnent avec des réseaux de prescripteurs très structurés, d'autres non ; certaines sont généralistes, d'autres sont davantage spécialisées sur un ou plusieurs domaines d'activité. Les consultants commerciaux sont eux-aussi plus ou moins spécialisés selon les SAI.

Activités communes regroupées par domaine d'activités

Relation prescripteurs / apporteurs d'affaires

Cette activité est importante pour les sociétés d'accompagnement à l'international liées à des services ou filiales de groupes bancaires spécialisés dans l'aide à l'exportation pour leur clientèle « affaires ». Ces prescripteurs sont des apporteurs d'affaires pour les SAI.

- > Gestion de la relation avec les prescripteurs : rencontres régulières pour s'informer des prospects potentiels ; identification des besoins des prescripteurs ; formation si nécessaire des chargés d'affaires à l'international, aux prestations proposées par la SAI ; suivi régulier et permanent.
- > Mise en place d'actions de communication ou de prospection communes.
- > Accompagnement des chargés d'affaires des prescripteurs au cours de rendez-vous avec un client.
- > Reporting des demandes clients.

Prospection et suivi de prospects

- > Veille commerciale et préparation des visites : recherche de documentation sur l'activité de l'entreprise, sa concurrence, ses forces et faiblesses.
- > Organisation de tournées et de visites de prospects par zones/régions.
- > Participation à des manifestations ou à des salons professionnels spécialisés, rencontre de prospects.
- > Analyse des projets à l'export des entreprises clientes.
- > Premier niveau de conseil : identification des besoins du client, ciblage des destinations potentielles, des débouchés envisagés et des objectifs de vente, des obstacles éventuels à l'international.
- > Alimentation d'une base de prospects, sur la base des rapports de visite.

Vente d'un contrat de mission

- > Rédaction d'une offre : proposition d'une stratégie d'appui à l'export et d'un projet d'accompagnement.
- > Élaboration d'un cahier des charges précisant les objectifs et les modalités de la mission d'accompagnement à l'export.
- > Formalisation du contrat et signature d'un bon de commande ; explicitation des coûts de mission.

- > Transmission de la demande client, rapport de visite remis aux chefs de projets SAI chargés de la mise en œuvre de la mission de conseil et d'accompagnement à l'export, et « briefing ».
- > Suivi ponctuel de l'avancement du projet, afin de faire un reporting aux chargés d'affaires (prescripteurs).

Activités spécifiques

Le consultant commercial peut participer à des réunions formelles ou informelles avec la direction pour élaborer de nouvelles stratégies commerciales, proposer de nouvelles prestations, cibler de nouveaux clients.

Compétences

Savoirs théoriques et procéduraux

- > Culture générale dans le domaine de l'accompagnement à l'export et du développement d'affaires à l'international.
- > Connaissance des cultures commerciales de différentes zones géographiques, de différents pays.

Savoirs de l'action (savoir-faire)

- > Connaître l'organisation et le fonctionnement des prescripteurs et apporteurs d'affaires (selon les cas : consulaires, consultants spécialisés, COFACE, réseaux bancaires spécialisés).
- > Connaître la concurrence (missions économiques, missions exports, établissements publics ou parapublics spécialisés dans l'accompagnement à l'international, etc.) et savoir mettre en avant la spécificité et les atouts de l'offre proposée.
- > Connaître les prestations de conseil et d'accompagnement proposées par la SAI, ses moyens, ses méthodes, ses réseaux de correspondants.
- > Savoir préparer une prospection et se documenter sur l'activité, la concurrence, dans un secteur donné.
- > Savoir analyser la demande de l'entreprise, son activité et ses projets.
- > Savoir évaluer la pertinence d'un projet, le pré-valider. Savoir définir des objectifs en accord avec le client.
- > Savoir expliciter les principes et modalités de déroulement d'une mission d'accompagnement. Connaître les réseaux de correspondants à l'étranger.
- > Savoir gérer, alimenter et exploiter une base de prospects.
- > Savoir s'organiser pour réaliser ses objectifs de vente.

Compétences relationnelles et comportementales

- > Être à l'écoute du besoin du client, comprendre son « business » et savoir déceler le potentiel à l'export ou les difficultés éventuelles.
- > Faire preuve de perspicacité, comprendre la problématique client et ses attentes.
- > Faire preuve d'intuition et être capable d'évaluer le potentiel réel d'une affaire, notamment avec les PME n'ayant aucune expérience à l'international.
- > Savoir rassurer, « lever les peurs face à l'international », mettre en confiance les clients, se faire reconnaître comme expert du domaine.
- > Être capable de s'adapter à tous types d'interlocuteurs dans l'entreprise, aux différences de culture entre entreprises.
- > Être polyvalent et capable de dialoguer avec des entreprises de différents secteurs d'activité ; faire preuve de curiosité et d'intérêt pour chaque secteur.
- > Autonomie et capacité d'initiative pour moduler si nécessaire certains aspects tarifaires ou de contenu de la prestation.

Consultant commercial SAI

Perspectives et facteurs d'évolution du métier

L'internationalisation des marchés tend à développer l'activité et à diversifier le profil des entreprises à accompagner. Des entreprises plus petites et moins organisées se lancent à l'export. Les prestations de conseil et d'accompagnement offertes doivent être adaptées. Le métier pourrait être appelé à évoluer en se spécialisant davantage (spécialisation sectorielle en particulier).

