



Convention Collective
Nationale
DE L'IMPORT-EXPORT
CCN N°3100

BRANCHE DE L'IMPORT-EXPORT

CARTOGRAPHIE

DES MÉTIERS



LA BRANCHE DE L'IMPORT-EXPORT

QUI SOMMES NOUS ?

La convention collective des entreprises de commission, de courtage et de commerce intracommunautaire et d'importation exportation de France métropolitaine (CCNIE n°3100) régit les rapports entre employeurs et salariés des entreprises de commerce, de commission et de courtage.

Leur activité principale consiste en **opérations d'échanges commerciaux intra-communautaires et/ou internationaux exerçant leurs activités sur le territoire métropolitain.**

L'internationalisation des économies constitue l'une des grandes évolutions du 20^{ème} siècle.

Les entreprises de l'Import-Export sont largement intervenues dans le développement des échanges internationaux et représentent aujourd'hui un secteur dynamique et très diversifié.

Nos activités

La branche de l'Import-Export compte 4 500 entreprises employant 35 000 salariés.

Elle se caractérise par une forme de commerce et non par des produits. La branche regroupe principalement 4 familles d'activités : importation et distribution, négoce international, courtage international, accompagnement international.



Le champ d'application de la CCNIE n'appréhende pas de codes NAF (APE) mais une activité principale. A titre d'exemples, vous trouverez sur le site www.ccnie.org les codes NAF qui sont généralement appréhendés par la Convention Collective de l'Import-Export.

..... **Plus d'informations : www.ccnie.org**

Une étude des évolutions sectorielles et l'analyse de leurs impacts sur les entreprises et les salariés de la branche a été réalisée.

Pour la consulter : http://forconet.forco.org/flipbook/Etude_Pro prospective_Import_export_2016.pdf



LA CARTOGRAPHIE DES MÉTIERS DE LA BRANCHE IMPORT-EXPORT

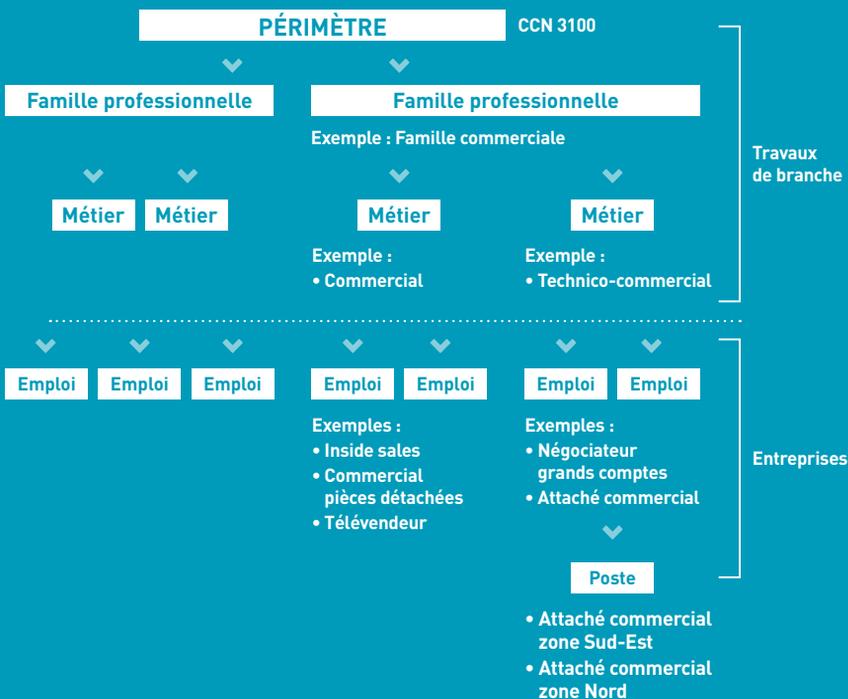
En raison de l'extrême diversité de nature, de structure et d'importance des entreprises relevant de la convention collective de l'Import-Export, une définition type de chacun des métiers ne peut pas être fondée sans être rattachée, en fonction des cas d'espèce, à la nature des fonctions, l'importance de l'établissement et la valeur individuelle.

Il est recommandé que, dans le cadre de chaque entreprise, une définition spécifique des métiers soit écrite et basée sur des critères objectifs.





La cartographie des métiers de la branche **Import-Export** est construite sous la forme d'une arborescence : familles professionnelles / métiers, en se référant toujours à la notion de proximité des compétences.



CARTOGRAPHIE DES MÉTIERS DE L'IMPORT-EXPORT



› Famille Achats

L'acheteur(euse) international(e) a pour mission de sélectionner la meilleure offre de produits sur un marché donné selon la stratégie marketing et commerciale de l'entreprise, d'acheter en suivant les stocks et de négocier en optimisant ses conditions d'achat pour développer la marge.

L'agent(e) acheteur(euse) est, dans un bureau d'achat export ou import, l'intermédiaire entre des clients, des acheteurs étrangers et des fournisseurs. Il/elle agit pour le compte de ses clients dans la recherche de produits et dans la négociation avec les fournisseurs.



› Famille Marketing

Le/la directeur(trice) marketing est chargé(e) de développer une ou plusieurs lignes de produits, en créant des outils d'animation commerciale, d'expertise technique et de gestion financière.

Le/la cheffe de produit a pour mission principale d'analyser les besoins d'un marché et de contribuer au développement des ventes sur une zone pour un produit ou une gamme de produits.

Le/la support vente est chargé(e), dans une société d'Import-Export, de mettre à la disposition des équipes commerciales son expertise et sa connaissance d'un marché, d'une gamme ou d'une ligne de produits ainsi que ses compétences en matière de vente et de négociation clients.

Le/la chargé(e) de marketing digital assure la déclinaison de la stratégie marketing de l'entreprise ainsi que la promotion de l'image et des produits et services commercialisés par l'entreprise en utilisant les outils digitaux, notamment les réseaux sociaux.



› Famille Logistique

Le/la responsable de l'organisation logistique organise, gère et supervise l'ensemble des moyens logistiques nécessaires pour réaliser les opérations commerciales conclues par l'entreprise ou par un intermédiaire.

L'assistant(e) logistique effectue la préparation, la coordination et le suivi logistique permettant de réaliser les opérations achat/vente conclues entre un fournisseur et un client, par l'intermédiaire d'une société d'Import-Export.

L'agent(e) logistique réalise la réception, la manutention et le stockage des produits en dépôt, de leur arrivée à leur départ. Il/elle prépare et expédie les commandes.

L'approvisionneur(euse) est chargé(e) de garantir la disponibilité des produits commercialisés par l'entreprise en tenant compte de contraintes de coût, de qualité, de quantité et de délais.



› Famille Commerciale

Le/la directeur(trice) commercial(e) est responsable du service commercial d'une société d'Import-Export ou d'un département, élabore la politique commerciale de l'entreprise ou du département, en lien avec la direction générale, pilote sa mise en œuvre et assure l'animation des équipes commerciales.

Le/la commercial(e) a en charge un portefeuille de clients, généralement sur une zone géographique définie, et est un trait d'union entre l'entreprise et ses clients à qui il/elle propose les produits ou services les plus adaptés.

Le/la technico-commercial(e) vend des produits et des services en démarchant une clientèle de professionnels, prospecte, développe et suit un portefeuille de clientèle, établit et entretient la relation commerciale. Il/elle présente l'offre et la gamme de produits de ses fournisseurs pour définir et préconiser des solutions adaptées à la problématique client.

L'assistant(e) ADV assure l'interface entre un fournisseur, les différents services d'une société d'Import-Export (service commercial, achats, logistique, qualité, ...) et un client. Il/elle assure l'enregistrement et le suivi de la commande client, de la facturation, du règlement et veille à la bonne livraison des produits.



› Famille Technique

Le/la directeur(trice) après-vente pilote l'activité des services techniques et encadre les équipes afin d'atteindre les objectifs fixés par la direction générale, ainsi que l'activité de vente de services et de pièces de rechange.

Le/la spécialiste support technique assure le support technique avant et après-vente auprès des commerciaux et techniciens.

Le/la technicien(ne) service après-vente assure l'installation, la maintenance et la réparation des produits commercialisés auprès des clients, des revendeurs, voire des prestataires techniques et installateurs.

Le/la formateur(trice) technique assure l'animation de formations techniques et technico-commerciales auprès des collaborateurs, revendeurs et prescripteurs.

Le/la formulateur(trice) apporte une solution technique à un besoin client à partir d'un cahier des charges établi par un client, un fournisseur ou le service marketing.



› Famille Support

Le/la coordinateur(trice) réglementation met en œuvre la stratégie technico-réglementaire de l'entreprise dans son périmètre et veille au respect de la réglementation dans le cadre de l'enregistrement et la commercialisation d'un produit.

Le/la responsable conformité analyse les contraintes et les risques auxquels est confrontée l'entreprise, audite les chaînes de délégation de pouvoir et assure la traçabilité des informations.



› Famille Courtage international

Le/la courtier(ère) agit simultanément sur ordre et pour le compte de deux mandants, dont l'un est acheteur et l'autre vendeur. Acteur indépendant, il/elle exerce une fonction d'interface et d'informateur et contribue au développement des échanges de marchandises physiques sur les marchés nationaux et internationaux. Il/elle favorise la négociation et la conclusion de contrats entre les parties.



› Famille Accompagnement à l'international

Le/la consultant(e) chef de projet SAI accompagne les entreprises, essentiellement des PME, dans leurs activités de développement à l'international : élaboration de stratégies à l'international, analyse des marchés et prospection, distribution, logistique, implantation et gestion de filiales.

Le/la consultant(e) commercial(e) SAI est chargé(e) de prospecter des entreprises, essentiellement des PME, souhaitant développer leurs activités à l'international, et de vendre des missions d'accompagnement.

› Famille Négoce international

Le/la trader / Négociant(e) est chargé(e) d'acheter et de vendre des matières premières ou produits finis dans les meilleures conditions dans l'optique de dégager une marge.



DOCUMENT RÉALISÉ
PAR L'OBSERVATOIRE PROSPECTIF DU COMMERCE
À LA DEMANDE DE LA COMMISSION PARITAIRE NATIONALE
POUR L'EMPLOI ET LA FORMATION PROFESSIONNELLE
DE L'IMPORT-EXPORT.

Observatoire prospectif du commerce

251, boulevard Pereire - 75852 Paris cedex 17
Tél. : 01 55 37 41 51
E-mail : observatoire@forco.org - www.forco.org

Pour contacter les représentants de la profession : www.CCNIE.org

DÉLÉGATIONS PATRONALES :

Entreprises internationales
de la mécanique et de
l'électronique
www.ficime.org

Courtiers de marchandises
www.ffscm.com

Opérateurs spécialisés
du commerce international
www.osci.fr

Négociants et commissionnaires
à l'international
www.snci-fr.com

Distributeurs de produits
chimiques
www.ufcc.fr

DÉLÉGATIONS SYNDICALES :

CFTC CSFV
www.csfv.fr

FEC CGT FO
www.fecfo.fr

FNECS CFE CGC
www.fnecs.fr

CFDT Fédération
des Services
www.cfdt-services.fr

CGT Fédération
du Commerce
www.commerce.cgt.fr

