CIERRA

CERTIFICATION INTERNATIONALE POUR RATIFICATION DES RELATIONS D'AFFAIRES

FICHE D'IDENTITÉ — CIERRA

Nom du certificat	CIERRA — CERTIFICATION INTERNATIONALE POUR RATIFICATION DES RELATIONS D'AFFAIRES
Code CRC	CRA00175FS112026
Code fiche (RCI)	**RICC1731**
Domaine(s)	RELATIONS D'AFFAIRES | PARTENARIATS INTERNATIONAUX | NEGOCIATION | DROIT DES AFFAIRES . GESTION DES CONTRATS
Entité concernée	Commerce international, Directions juridiques, Cabinets d'affaires, Organisations patronales, Chambres de commerce, Institutions financières
Niveau de qualification	Niveau 6 (Bac + 3 et Bac + 4)
État	Active
Date d'échéance	13.11.2030
Organisme certificateur	WPI-WORK POWER INTERNATIONAL | RNA : N°AICF0129PS733200152
Régulateur	RICC – Régulation Internationale des Compétences et des Certifications Professionnelles
Base légale	Arrêté du 22 mars 2023, BO RICC n°1549 du 22 mars 2023
Date de décision	13.11.2026
Date de publication de la fiche	13.11.2026
Date de début des parcours	13.12.2026
Date de dernière délivrance	13.11.2030

APERÇU ET DESCRIPTION DE LA CERTIFICATION CIERRA

La certification CIERRA — CERTIFICATION INTERNATIONALE POUR RATIFICATION DES RELATIONS D'AFFAIRES est délivrée par WOK Power International, accrédité FAIF.

Elle certifie les professionnels spécialisés dans la formalisation, la ratification et la gestion des relations d'affaires internationales.

Elle valide la maîtrise des mécanismes juridiques et commerciaux permettant de sécuriser et de pérenniser les partenariats d'affaires. Domaines de compétence : Relations d'affaires internationales : Développement et entretien

des relations d'affaires, protocoles de partenariat, MOU et letters of intent, gestion des parties prenantes ; Ratification et formalisation : Processus de ratification des accords, droit des contrats internationaux, clauses contractuelles essentielles, force majeure et imprévision ; Négociation commerciale : Stratégies de négociation, BATNA/ZOPA, négociation interculturelle, négociation de contrats complexes, closing et finalisation ; Droit des contrats internationaux : CVIM, arbitrage commercial international, droit applicable, chambre arbitrale CCI/OHADA, exécution et inexécution des contrats.

Activités et secteurs visés	Types d'emploi ciblés
Commerce international | Directions juridiques | Cabinets d'affaires | Organisations patronales | Chambres de commerce | Institutions financières	Directeur des Relations d'Affaires, Juriste d'Entreprise, Responsable Partenariats, Négociateur Commercial, Conseiller Juridique, Responsable Développement International

RÉFÉRENTIELS ET SOUS-CERTIFICATIONS — CIERRA

Code	Sous-certification	Type	Profils cibles
`CIERRA-CERT`	**CIERRA — CERTIFIED SKILLS**	Niveau Base	Directeur des Relations d'Affaires, Juriste d'Entreprise, Responsable Partenariats, Négociateur Commercial, Conseiller Juridique, Responsable Développement International
`CIERRA-PROF`	**CIERRA — PROFESSIONAL SKILLS**	Niveau Expert	Directeur des Relations d'Affaires, Juriste d'Entreprise, Responsable Partenariats, Négociateur Commercial, Conseiller Juridique, Responsable Développement International

CLIENTS POTENTIELS ET MARCHÉS CIBLES — CIERRA

Segment	Description	Profils potentiels ciblés
Entreprises et Organisations	PME, ETI, grandes entreprises, multinationales, groupements professionnels cherchant à certifier et valoriser les compétences de leurs collaborateurs.	
Professionnels en Activité	Cadres, managers et techniciens souhaitant valider, renforcer et faire reconnaître officiellement leurs compétences dans leur domaine d'expertise.	

Segment	Description	Profils potentiels ciblés
Demandeurs d'Emploi & Reconversion	Personnes en recherche d'emploi ou en reconversion professionnelle souhaitant acquérir une certification reconnue pour accélérer leur retour à l'emploi.	
Établissements de Formation	Écoles, universités, centres de formation agréés FAIF intégrant la certification dans leurs cursus comme débouché professionnel certifié.	

CIERRA — CERTIFIED SKILLS (NIVEAU BASE)

APERÇU ET PROFILS VISÉS

Les modules et compétences suivants constituent le référentiel de la certification CERTIFIED SKILLS. La maîtrise de ces éléments est validée par des évaluations théoriques et pratiques dans le contexte professionnel du domaine.

COMPÉTENCES MÉTIERS — CIERRA — CERTIFIED SKILLS

Code	Compétence	Niveau
M1	Relations d'affaires et négociation internationale : Techniques de négociation commerciale internationale, protocoles d'affaires cross-culturels, établissement et entretien des relations d'affaires, réseautage professionnel international, éthique des affaires.	Basique
M2	Ratification et gestion des contrats commerciaux : Droit des contrats commerciaux internationaux (CVIM, OHADA), rédaction et ratification des accords commerciaux, incoterms et conditions de vente, mécanismes de règlement des différends (arbitrage, médiation).	Basique
M3	Commerce international et flux d'échanges : Théories du commerce international (avantages comparatifs, HOS), organisations du commerce mondial (OMC, AfCFTA/ZLECAF), barrières tarifaires et non tarifaires, accords commerciaux régionaux africains.	Intermédiaire
M4	Financement et garanties du commerce international : Instruments de paiement international (crédit documentaire, remise documentaire, garanties bancaires), financement du commerce (trade finance), gestion du risque pays et risque de change.	Intermédiaire
Total		**4**

COMPÉTENCES COMPORTEMENTALES — CIERRA — CERTIFIED SKILLS

Code	Compétence	Niveau
C1	Analyse des marchés et opportunités commerciales : Capacité à analyser les marchés internationaux, identifier les opportunités commerciales, évaluer les risques et avantages des partenariats.	Tous niveaux
C2	Négociation et communication interculturelle : Négociation commerciale internationale, communication interculturelle, adaptation du discours aux partenaires culturellement différents, diplomatie commerciale.	Tous niveaux
C3	Développement des réseaux commerciaux : Construction et entretien des réseaux commerciaux internationaux, coordination des partenaires commerciaux, développement des relations de long terme.	Tous niveaux

Code	Compétence	Niveau
C4	Adaptabilité aux contextes commerciaux : Adaptation aux différents contextes légaux, culturels et économiques du commerce international, veille sur les évolutions des accords commerciaux.	Intermédiaire
Total		**4**

VOIES D'ACCÈS À LA CERTIFICATION

Voie d'accès	Oui	Non	Jury
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant		NON	
En contrat d'apprentissage		NON	
Après un parcours de formation continue	OUI		Oui
En contrat de professionnalisation ou d'alternance		NON	
Par candidature individuelle		NON	
Par Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)	OUI		Oui

Prérequis : Bac+3 en droit ou commerce. 2 ans d'expérience en relations d'affaires. Test de positionnement.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Bloc de compétences	Modalité d'évaluation
Bloc 1 — Fondamentaux métier	Évaluation des connaissances fondamentales du domaine, des concepts clés, de la réglementation applicable et du contexte professionnel.
Bloc 2 — Application professionnelle	Mise en pratique des compétences sur des situations professionnelles réelles ou simulées, cas pratiques et exercices d'application.
Bloc 3 — Performance et résultats	Évaluation de la capacité à produire des résultats mesurables, à optimiser les processus et à démontrer une maîtrise opérationnelle avancée.
Bloc 4 — Compétences comportementales	Évaluation des postures professionnelles, de la communication, du travail en équipe, du leadership et des comportements éthiques.

Score global >= 90/100 — Seuil minimal >= 65/100 par bloc (en dessous, reprise de l'examen du bloc) — Validité : 3 ans, renouvellement possible — Jury paritaire FAIF composé de professionnels du secteur et d'experts pédagogiques — Examen en présentiel, à distance sécurisé ou mixte.

CIERRA — PROFESSIONAL SKILLS (NIVEAU EXPERT)

APERÇU ET PROFILS VISÉS

Les modules et compétences suivants constituent le référentiel de la certification PROFESSIONAL SKILLS. Ce niveau valide une maîtrise approfondie et stratégique du domaine, intégrant des dimensions managériales, de leadership et de transformation organisationnelle.

COMPÉTENCES MÉTIERS — CIERRA — PROFESSIONAL SKILLS

Code	Compétence	Niveau
M1	Relations d'affaires et négociation internationale : Négociation commerciale internationale, protocoles d'affaires, réseautage, éthique des affaires, relations de long terme.	Basique
M2	Ratification et gestion des contrats commerciaux : Droit des contrats CVIM/OHADA, rédaction et ratification des accords, incoterms, règlement des différends.	Basique
M3	Commerce international et flux d'échanges : Théories du commerce international, OMC, ZLECAF, barrières commerciales, accords régionaux africains.	Intermédiaire
M4	Financement et garanties du commerce : Instruments de paiement, crédit documentaire, trade finance, gestion du risque pays et de change.	Intermédiaire
M5	Stratégie d'expansion commerciale internationale : Stratégies d'internationalisation des entreprises africaines, développement des marchés d'exportation, partenariats stratégiques internationaux, marques africaines à l'international.	Avancé
M6	Innovation commerciale et digitalisation : Commerce électronique international (e-commerce transfrontalier), plateformes digitales africaines, paiements numériques transfrontaliers, fintech et commerce.	Avancé
M7	Leadership des opérations commerciales internationales : Direction des équipes commerciales internationales, management des agents et distributeurs, stratégie de présence dans les marchés étrangers.	Expert
M8	Excellence en commerce international africain : Positionnement des entreprises africaines sur les marchés mondiaux, intégration dans les chaînes de valeur mondiales, défense des intérêts commerciaux africains.	Expert
Total		**8**

COMPÉTENCES COMPORTEMENTALES — CIERRA — PROFESSIONAL SKILLS

Code	Compétence	Niveau
C1	Expertise commerciale internationale : Expertise avancée en commerce international, maîtrise des régimes commerciaux africains et mondiaux.	Tous niveaux

Code	Compétence	Niveau
C2	Communication diplomatique et commerciale : Diplomatie commerciale, négociation des accords-cadres, représentation dans les forums commerciaux internationaux.	Tous niveaux
C3	Leadership commercial international : Direction des stratégies commerciales internationales, management des équipes de développement des affaires.	Tous niveaux
C4	Adaptabilité aux mutations commerciales mondiales : Adaptation aux nouvelles règles du commerce mondial, résilience face aux tensions géopolitiques et commerciales.	Intermédiaire
C5	Influence sur les politiques commerciales : Participation aux négociations commerciales multilatérales, plaidoyer pour les intérêts commerciaux africains à l'OMC et dans la ZLECAF.	Intermédiaire
C6	Vision stratégique du commerce africain : Stratégie de développement du commerce intra-africain, vision de la place de l'Afrique dans le commerce mondial.	Avancé
C7	Gestion du changement commercial : Transformation des modèles d'affaires pour l'international, adoption du commerce numérique, développement des nouvelles formes de partenariats.	Avancé
Total		**7**

VOIES D'ACCÈS À LA CERTIFICATION

Voie d'accès	Oui	Non	Jury
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant		NON	
En contrat d'apprentissage		NON	
Après un parcours de formation continue	OUI		Oui
En contrat de professionnalisation ou d'alternance		NON	
Par candidature individuelle		NON	
Par Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)	OUI		Oui

Prérequis : Bac+3 en droit ou commerce. 2 ans d'expérience en relations d'affaires. Test de positionnement.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Bloc de compétences	Modalité d'évaluation
Bloc 1 — Fondamentaux métier	Évaluation des connaissances fondamentales du domaine, des concepts clés, de la réglementation applicable et du contexte professionnel.
Bloc 2 — Application professionnelle	Mise en pratique des compétences sur des situations professionnelles réelles ou simulées, cas pratiques et exercices d'application.
Bloc 3 — Performance et résultats	Évaluation de la capacité à produire des résultats mesurables, à optimiser les processus et à démontrer une maîtrise opérationnelle avancée.
Bloc 4 — Compétences comportementales	Évaluation des postures professionnelles, de la communication, du travail en équipe, du leadership et des comportements éthiques.

Score global >= 90/100 — Seuil minimal >= 65/100 par bloc (en dessous, reprise de l'examen du bloc) — Validité : 3 ans, renouvellement possible — Jury paritaire FAIF composé de professionnels du secteur et d'experts pédagogiques — Examen en présentiel, à distance sécurisé ou mixte.

Vérifier cette certification

Cette fiche fait foi telle qu'elle est publiée au répertoire de la RICC. Scannez le code ou ouvrez : **https://ricc.in/repertoire/RICC1731**