

Directives

relatives au règlement de l'examen
professionnel supérieur

Cheffe de commerce international Chef de commerce international



Organe responsable

Swissmem
VSIG Commerce Suisse

Secrétariat de l'examen

EPAH-EFCE
Examens Fédéraux Commerce Extérieur
Industriestrasse 30, CH-8302 Kloten
Téléphone +41 44 888 7200, Fax +41 44 888 7201
www.epah-efce.ch – info@epah-efce.ch

Sommaire

1	Introduction.....	3
1.1	But des directives	3
2	Examen	3
2.1	Expérience professionnelle	3
2.2	Procédure administrative	3
2.3	Frais.....	3
2.4	Déroulement de l'examen	4
2.5	Epreuves d'examen.....	5
2.6	Attribution des notes.....	7
2.7	Résultats de l'examen	7
2.8	Diplôme	7
2.9	Droit de regard	7
3	Thèmes et contenu de l'examen	8
3.1	Importation et exportation	9
3.2	Economie d'entreprise.....	16
4	Entrée en vigueur et validité.....	19

Dans le document suivant, seule la forme masculine est employée pour une meilleure lisibilité. Il va de soi qu'elle englobe les personnes de sexe féminin.

1 Introduction

1.1 But des directives

Les présentes directives relatives à l'examen professionnel supérieur de cheffe/chef de commerce international complètent le règlement de l'examen. Ces directives doivent permettre aux candidats de se préparer à l'examen avec soin et de manière ciblée.

La commission d'examen remodelera les présentes directives si nécessaire et les adaptera aux exigences.

2 Examen

2.1 Expérience professionnelle

Est considérée comme pratique professionnelle dans le domaine du commerce international une activité dans les domaines de l'importation, de l'exportation, du commerce de transit, de l'expédition ainsi que du commerce international.

La date de référence est la date de clôture des inscriptions à l'examen.

2.2 Procédure administrative

Le règlement d'examen et les directives ainsi que les formulaires et documents d'inscription à l'examen peuvent être téléchargés gratuitement sur le site Web du secrétariat de l'examen (www.epah-efce.ch).

L'inscription à l'examen se fait auprès du secrétariat. Le secrétariat est également à disposition pour toute demande d'information.

2.3 Frais

La taxe d'examen inclut les prestations suivantes:

- contrôles d'admission et des compétences
- examen

La réglementation sur les frais peut être obtenue auprès du secrétariat de l'examen.

Les réclamations adressées au SEFRI ou au Tribunal administratif fédéral sont payantes.

Emolument en cas de retrait de l'examen

Les candidats qui, après l'inscription, se retirent dans les délais ou qui, après la décision d'admission, doivent se retirer de l'examen pour des raisons valables, se verront rembourser le montant payé, déduction faite des frais occasionnés.

2.4 Déroutement de l'examen

Publication

La publication s'effectue conformément aux ch. 3.11 et 3.12 du règlement d'examen.

Inscription

L'inscription écrite doit être transmise au secrétariat dans les délais et à l'aide du formulaire d'inscription officiel, accompagnés des documents requis.

Les inscriptions, annexes incluses, sont conservées au secrétariat.

Délais

Concernant l'examen final, les délais suivants s'appliquent:

6 mois avant le début de l'examen	Publication
4 mois avant le début de l'examen	Délai d'inscription
3 mois avant le début de l'examen	Décision d'admission
2 mois avant le début de l'examen	Dernier délai pour le retrait
6 semaines avant le début de l'examen	Envoi de la convocation à l'examen
6 semaines avant le début de l'examen	Envoi du travail de diplôme
30 jours avant le début de l'examen	Délai pour les demandes de récusation à l'encontre des experts

Moyens auxiliaires

Les instructions précises concernant l'examen sont adressées aux candidats avec la convocation.

2.5 Épreuves d'examen

L'examen professionnel supérieur, basé sur une pratique professionnelle en constante évolution, accorde une grande importance à la connaissance et à l'aptitude professionnelle. La capacité à faire le lien entre les différentes matières enseignées ainsi qu'une expérience pratique sont nécessaires à la réussite de l'examen.

Seuls les candidats au bénéfice d'une large expérience pratique et des connaissances dans le domaine du commerce international, ainsi que d'une expérience de direction, seront à même de répondre aux exigences de l'examen. Les termes et expressions, formulaires, règlements internationaux, etc. en anglais utilisés en commerce extérieur sont supposés compris.

L'examen prévoit les épreuves et durées suivantes:

	Epreuve	Écrit	Oral
1	Travail de diplôme	établi pendant la préparation	30 min.
2	Importation et exportation	180 min.	
3	Economie d'entreprise	180 min.	
4	Entretien importation et exportation		45 min.
5	Entretien économie d'entreprise		30 min.
	Total 465 min.	360 min.	105 min.

Les différentes épreuves ainsi que leurs évaluations respectives sont décrites ci-après. En principe, les experts établissent les épreuves en fonction des exigences de la pratique professionnelle. Les épreuves et les questions des examens visent en premier lieu à examiner la capacité d'appliquer les connaissances pratiques et de réagir à des situations concrètes proches de la pratique.

Travail de diplôme (écrit)

Description	Par son travail de diplôme, le candidat apporte la preuve qu'il est capable de traiter un problème du domaine du commerce international en fonction de la pratique et de manière indépendante, ainsi que de développer et de planifier des solutions et des concepts.
Evaluation	Le travail de diplôme est corrigé et évalué par deux experts. L'évaluation porte sur le contenu (travail réaliste, faisabilité, potentiel), la structure et la présentation.

Discussion sur le travail de diplôme (oral)

Description	Cette partie de l'examen comporte une présentation du travail de diplôme (15 min) et un entretien technique (30 min) avec deux experts sur le travail de diplôme (listage des questions, contenus, procédure, résultats), ainsi que d'autres thèmes du commerce international.
Evaluation	Parmi les compétences professionnelles évaluées figurent la capacité à présenter des contenus spécialisés et à résoudre des problèmes. La capacité à motiver et à argumenter, les connaissances professionnelles, la créativité et l'autonomie seront aussi évaluées.

Importation et exportation (écrit)

Description Cette partie de l'examen comporte une épreuve écrite sur différents thèmes professionnels du commerce international.

Evaluation Les documents écrits sont corrigés et évalués par deux experts.

Economie d'entreprise (écrit)

Description Cette partie de l'examen comporte une épreuve écrite sur différents thèmes professionnels de l'économie d'entreprise tels que l'organisation et la direction, le marketing, les finances et la comptabilité.

Evaluation Les documents écrits sont corrigés et évalués par deux experts.

Entretien importation et exportation (oral)

Description Cette partie de l'examen comporte un entretien avec deux experts sur différentes questions relatives au domaine de travail du commerce international.

Evaluation En ce qui concerne les compétences professionnelles sont évaluées la capacité d'appréhender et de résoudre les problèmes globalement, ainsi que la capacité de motivation et d'argumentation, les connaissances techniques et la créativité.

Entretien économie d'entreprise (oral)

Description Cette partie de l'examen comporte un entretien technique avec deux experts sur différentes questions de l'économie d'entreprise et sur différentes situations quotidiennes du domaine de travail du commerce international.

Evaluation En ce qui concerne les compétences professionnelles sont évaluées la capacité d'appréhender et de résoudre les problèmes globalement, ainsi que la capacité de motivation et d'argumentation, les connaissances techniques et la créativité. Outre les compétences techniques sont aussi examinées et évaluées les compétences méthodiques, sociales et personnelles.

2.6 Attribution des notes

La commission d'examen décide lors d'une séance sur l'attribution définitive des notes. Un représentant du SEFRI (Secrétariat d'Etat à la formation, à la recherche et à l'innovation) est invité à cette séance.

2.7 Résultats de l'examen

Après la séance d'attribution des notes, le secrétariat des examens envoie les résultats à tous les candidats ayant réussi l'examen.

2.8 Diplôme

Le secrétariat des examens commande les diplômes fédéraux auprès du SEFRI et les fait parvenir aux candidats ayant réussi l'examen.

2.9 Droit de regard

Les candidats n'ayant pas réussi l'examen peuvent prendre connaissance sans frais de leurs épreuves d'examen.

3 Thèmes et contenu de l'examen

Taxonomie

Remarque : la taxonomie utilisée ici réduit les six niveaux taxonomiques K1 – K6 selon Bloom dans les trois niveaux ci-dessous :

Niveau taxonomique	Explication	Exemples
1 Savoir et connaissances (K1, K2)	<p>Le candidat doit comprendre la matière d'examen et en particulier savoir</p> <ul style="list-style-type: none"> - citer des faits - expliquer des termes de jargon professionnel - expliquer les relations entre les choses 	<ul style="list-style-type: none"> - Citez.... - Quelles méthodes connaissez-vous... - Énumérez les principales... - Expliquez...
2 Application (K3)	<p>Le candidat doit être en mesure d'appliquer ses connaissances à des situations concrètes et de résoudre des problèmes dans un contexte abordé pendant sa formation.</p> <p>Il doit être capable en particulier</p> <ul style="list-style-type: none"> - d'accomplir un travail lié à une matière d'examen - d'appliquer les méthodes exigées 	<ul style="list-style-type: none"> - Calculez sur la base... - Montrez la différence entre...
3 Pratique (analyse et synthèse) (K4, K5, K6)	<p>Le candidat doit pouvoir analyser des problèmes, élaborer et évaluer des propositions de solution conformes à la pratique.</p> <p>Il doit être en mesure en particulier</p> <ul style="list-style-type: none"> - d'étudier des situations et d'intégrer divers éléments pour former un tout - de comparer et d'évaluer les alternatives 	<ul style="list-style-type: none"> - Analysez le problème exposé ici - À partir d'un exemple pratique, présentez les instruments choisis - Interprétez cette situation et déduisez-en l'importance pour votre travail - Expliquez votre conclusion et étayez-la de manière détaillée

3.1 Importation et exportation

Domaines des thèmes	Objectifs de l'enseignement / exigences	Taxonomie
	Processus commerciaux	
Déroulement du mandat	Définir, contrôler et optimiser les processus commerciaux de déroulement d'affaires commerciales internationales	3
	Fixer et contrôler une gestion systématique des risques en commerce extérieur	3
	Fixer des directives pour les sécurités de paiement et de prestations	3
	Soigner les contacts avec des banques importantes	3
	Soutenir l'examen d'accréditifs et de garanties compliqués	2
	Fixer des critères pour le choix de clauses commerciales internationales (Incoterms)	3
	Soigner les contacts avec des prestataires de logistique importants et conclure des contrats-cadres	3
	Fixer des directives pour le calcul d'affaires commerciales internationales	3
	Examiner la solvabilité des partenaires commerciaux étrangers et demander des limites de crédits	3
	Contrôler l'établissement et l'examen de documents d'origine	3
	Expliquer la responsabilité dans l'établissement de documents et de papiers douaniers	1
Documents du commerce international	Régler la gestion de documents commerciaux internationaux	3
	Définir la gestion et la responsabilité de données commerciales internationales de base	3
Classement	Fixer le classement et la responsabilité pour des documents commerciaux, douaniers et relatifs à la TVA	3
Informatique	Décrire et appliquer des solutions électroniques pour le traitement de cas commerciaux dans le commerce international	3
	Définir le recours à des logiciels de dédouanement dans l'informatique de l'entreprise	2
	Trafic des marchandises et des services	
Douane	Soigner les contacts avec la douane	3
	Appliquer les exigences du droit douanier à des affaires compliquées	2
	Demander les allègements de procédure du droit douanier (Ea, Da, EDO)	2
	Décider du recours à un partenaire pour le dédouanement tel qu'expéditeur, dédouanement interne, agent douanier	3
	Définir et surveiller la détermination correcte de la valeur douanière	2
	Définir les principes de tarification pour les produits importants	2

Domaines des thèmes	Objectifs de l'enseignement / exigences	Taxonomie
Contrôles à l'exportation et sanctions	Définir et surveiller des processus d'examen du droit des exportations pour des affaires commerciales internationales	2
	Demander des autorisations générales d'exportation selon le droit des exportations	2
Origine	Analyser l'importance de nouveaux accords de libre-échange	3
	Définir et surveiller la détermination et la preuve des données d'origine	3
	Demander un statut relatif à l'origine comme l'exportateur agréé (EA)	2
	Expliquer le contenu de l'accord OMC sur les règles d'origine et les contenus principaux des bases légales nationales (CH) sur les règles d'origine	1
Taxe à la valeur ajoutée (TVA)	Déterminer le lieu de la livraison et de la prestation dans des cas compliqués	3
	Soutenir des affaires triangulaires et en chaîne dans des cas compliqués	2
	Obtenir l'enregistrement fiscal et TVA à l'étranger	2
	Prendre une décision quant à l'engagement de représentants fiscaux	2
	Expliquer les principes de la procédure Reverse-Charge et en montrer les conséquences de l'application dans des cas concrets	1
Taxes d'importation et d'exportation	Régler l'utilisation des comptes PCD	2
Double imposition internationale	Expliquer la notion d'« établissement commercial » selon le modèle d'accord de l'OCDE sur la base d'un cas commercial pratique	1
Sécurité de la chaîne de livraison	Demander un statut de sécurité tel que l'Authorized Economic Operator (AEO)	2
	Demander un statut de sécurité comme celui du «chargeur connu» (Office fédéral de l'aviation civile)	2
Prestations de logistique	Définir le genre et le volume des prestations de logistique exigibles en prenant en considération « Green Logistics »	1
	Définir et évaluer les prestataires et les prestations de logistique	3
	Définir un contrôle logistique	3
	Expliquer l'importance de la logistique dans le commerce mondial et montrer les tendances logistiques telles que Supply Chain Security	1
	Formuler et exécuter des appels d'offres de volume de chargement	2
	Analyser et évaluer des questions juridiques exigeantes liées aux contrats de logistique et à l'expédition internationale	3
	Conclure des contrats de logistique ciblés	3
	Évaluer les chances, les risques et les questions juridiques de l'outsourcing	3

Domaines des thèmes	Objectifs de l'enseignement / exigences	Taxonomie
Entreposage	Définir la politique d'entreposage, spécialement pour des entrepôts de distribution et de consignation	3
	Décider sur l'utilisation d'entrepôts douaniers et de ports-francs	3
Expédition	Fixer des directives d'emballage	3
Assurance	Définir un concept d'assurance pour le commerce international	3
Contrôles avant expédition	Tirer au clair l'admissibilité et les coûts des contrôles avant expédition	2
Prestations à l'étranger	Décrire les accords de double imposition de la Suisse et leur importance pour les établissements commerciaux	1
	Expliquer les avantages, les inconvénients, les chances et les risques d'une succursale à l'étranger	2
	Remplir les obligations d'enregistrement pour les contrats d'entreprise à l'étranger	2
	Régler les engagements de garantie, de montage, de mise en service et de service à l'étranger	2
	Planifier et organiser logistiquement des foires et des expositions à l'étranger	2
Conditions internationales de livraison et de paiement	Définir et appliquer un concept pour le recours à des instruments de paiement et de financement dans le commerce international	3
	Analyser et évaluer des cas commerciaux internationaux complexes (mandats, projets, demandes) et proposer des conditions de livraison et de paiement adaptées à ces cas	3
	Expliquer le but de l'Assurance suisse contre les risques à l'exportation (SERV)	1
	Citer les conditions d'une couverture de la SERV	1
	Décrire le fonctionnement de l'assurance du crédit à l'exportation (ACE) et évaluer en fonction d'un cas la pertinence de cette assurance	2
	Expliquer les principes, la stratégie, les buts, les instruments, les formes, les acteurs (y compris SERV) et l'évolution de la politique économique extérieure de la Suisse	1
	Délimiter les domaines respectifs de l'ACE et de la SERV	1
	Définir et appliquer une politique des crédits pour les clients et fournisseurs étrangers	2
Commerce international	Discerner les chances pour l'entreprise commerce du international et évaluer la signification de sa propre internationalisation dans le cadre de la globalisation	3
Contrôle de la logistique import/export	Exécuter un controlling relatif aux prestations de la logistique import/export et des prestataires	2

Domaines des thèmes	Objectifs de l'enseignement / exigences	Taxonomie
	Flux monétaire, garantie de paiement et trafic des devises	
Trafic des paiements	Fixer une stratégie et des directives pour le trafic des paiements	3
	Analyser des cas commerciaux internationaux compliqués (mandats, projets, demandes) et proposer sur cette base un concept approprié pour le trafic et la sécurité des paiements	3
	Analyser des cas commerciaux internationaux compliqués (mandats, projets, demandes) et définir sur cette base les instruments de sécurité des prestations	3
Aspects juridiques	Evaluer juridiquement la panoplie des instruments, classer les instruments dans le droit suisse et présenter l'importance des directives bancaires	1
	Evaluer les conséquences juridiques de litiges contractuels (dans le contexte de la sécurité des paiements et des prestations) et décrire une procédure judiciaire	3
Frais d'exécution	Calculer les coûts de la sécurité des paiements et des prestations dans des affaires compliquées	2
Garantie de paiement	Décrire RUU 600 pour les accréditifs et les utiliser pour des cas compliqués	2
	Définir les critères d'utilisation d'instruments de sécurité des paiements	3
	Analyser les accréditifs et évaluer les risques	3
	Décrire l'importance et le déroulement de l'accréditif Back-to-Back et en évaluer les possibilités d'utilisation	3
	Décrire l'importance et le déroulement de l'accréditif de transfert et en évaluer les possibilités d'utilisation	3
Devises	Analyser et expliquer les variations des cours des changes et en tenir compte dans le déroulement des affaires	2
	Expliquer et définir les critères d'utilisation des instruments de garantie des cours	2
Financement et assurance de l'exportation	Suivre et analyser la politique des banques de développement internationales et des assureurs étatiques de crédit à l'exportation	3
	Définir et expliquer les critères d'utilisation des instruments de crédit et de garantie de crédit	3
	Définir le fonctionnement et l'utilité du refinancement et en délimiter les instruments (financement à forfait, affacturage (Factoring), escompte, avance, crédit contre cession)	1
	Analyser des cas commerciaux complexes (mandats, projets, demandes) et sur cette base proposer un concept de financement approprié	3

Domaines des thèmes	Objectifs de l'enseignement / exigences	Taxonomie
Garanties	Expliquer les directives uniformes pour la demande de garanties payables (RUGD, Règles Uniformes pour les Garanties sur Demande)	1
	Définir des directives pour des garanties et des cautionnements	3
	Analyser les garanties de paiement et évaluer les risques	3
Papiers-valeurs	Fixer des directives pour la gestion des papiers-valeurs dans le commerce international	3
	Conditions-cadres internationales	
Commerce mondial	Evaluer l'évolution de l'économie mondiale et ses conséquences pour son entreprise	3
	Montrer le réseau des espaces d'intégration essentiels pour l'économie extérieure suisse et en analyser et en évaluer les effets pour l'industrie suisse d'import/export en général et pour les entreprises en particulier	3
	Suivre et expliquer la problématique des obstacles au commerce et des négociations de l'OMC	1
Espaces économiques	Analyser l'évolution des espaces économiques importants en liaison avec sa branche et/ou son entreprise	3
Suisse	Suivre et expliquer les nouveautés du SECO, de l'AFD, de l'AFC, de l'OSEC et des chambres d'industrie et de commerce	1
Politique économique extérieure	Analyser les tendances de la politique suisse de développement dans la perspective de sa branche ou de son entreprise	3
	Décrire les effets d'instruments de politique économique extérieure comme par exemple les obstacles au commerce	1
Affaires de compensation	Utiliser les obligations des affaires de compensation	2
Statistique du commerce	Analyser les statistiques du commerce dans la perspective de sa branche et/ou de son entreprise	3
Globalisation	Expliquer la problématique Nord-Sud et citer les différents arguments politiques avec lesquels on est confronté dans les affaires d'import/export	1
	Respecter les droits de l'environnement et considérer l'utilisation durable des ressources	
	Analyser et évaluer la compétitivité internationale des pays en général et de la Suisse en particulier	2
	Utiliser les informations des statistiques pour l'évolution stratégique de son entreprise	2
	Expliquer les tendances et les conséquences de la globalisation et en reconnaître l'importance pour l'évolution de sa branche	1
	Participer au développement d'outils stratégiques pour surmonter les défis de la globalisation	3

Domaines des thèmes	Objectifs de l'enseignement / exigences	Taxonomie
	Conditions-cadres légales	
Compliance	Discerner les risques de compliance, y compris les actes législatifs autres que douaniers, et les prévenir avec des mesures appropriées	3
	Définir le code de comportement (droit anti-corruption) et surveiller son respect	3
	Examiner les contrats-cadres quant aux clauses délicates du droit des cartels	3
	Définir les mesures d'observation et de rappel	3
	Vérifier la protection de la propriété intellectuelle pour ses produits dans les marchés importants	3
	Contrôler ses propres CGC contre les dispositions étrangères de protection des consommateurs	3
	Vérifier la concordance de contrats avec des représentants commerciaux et les contrats d'exclusivité avec les dispositions locales	3
	Régler la procédure des appels d'offres publics	3
	Régler l'utilisation de réserve de propriété dans les contrats	3
	Questions juridiques dans le commerce international	
Conclusion du contrat	Fixer la procédure des réglementations préalables aux contrats dans le commerce international	3
Formes de contrats	Expliquer les formes de la communauté d'exportation (consortiums, etc.)	1
	Régler le genre et le volume de la communauté d'exportation (responsabilité du consortium)	3
	Décrire les différentes formes du commerce international (direct, indirect, joint venture, franchising, licences) et montrer quelles chances et quels risques en découlent pour son entreprise	3
Conditions générales commerciales (CGC)	Régler la procédure avec les conditions générales commerciales étrangères et les siennes propres	3
	Fixer ses propres CGC	3
Contrats de représentation	Décrire les contrats d'agence et de représentation exclusive et les utiliser de façon ciblée	2
	Citer et expliquer les éléments importants au point de vue du droit des cartels du contrat d'agence et du contrat de représentation exclusive	1
	Montrer le déroulement de contrats d'agence et de représentation exclusive et la problématique de leur résiliation sur la base du CO	1

Domaines des thèmes	Objectifs de l'enseignement / exigences	Taxonomie
Droit de vente international	Formuler et exécuter de façon optimale des contrats de livraison transfrontaliers complexes au point de vue de son entreprise	2
	Distinguer et évaluer des contrats de livraison transfrontaliers déjà conclus en cas de litige éventuel à la lumière de la LDIP et de la CL	3
	Conclure, évaluer et appliquer des contrats-cadres	3
Propriété intellectuelle	Expliquer le principe de l'épuisement national et international de droits de propriété intellectuelle et juger leur importance en rapport avec les importations parallèles sur la base de la jurisprudence actuelle	3
	Enumérer et commenter les accords internationaux pour la protection de la propriété intellectuelle	1
Responsabilité et limitation de la responsabilité	Expliquer la responsabilité des produits et la délimiter par rapport à la responsabilité en garantie	1
	Expliquer la validité des directives UE sur la responsabilité des produits pour les fabricants suisses	1
	Garantir la sécurité des produits ainsi qu'expliquer et utiliser des mesures préventives pratiques pour éviter la responsabilité des produits	2
	Définir les règles d'exclusion et de limitation de la responsabilité	3
Assurance	Vérifier les clauses de responsabilité et d'assurance dans des contrats complexes	3
Droit international privé et de la procédure	Définir les règles de choix du droit	3
	Régler l'inclusion et l'exclusion du droit de vente de l'ONU dans les contrats	3
	Expliquer les principes de la Convention de Lugano	1
	Expliquer les avantages et les inconvénients des procédures alternatives de résolution des conflits, y compris la possibilité de réalisation	1
	Définir les principes du recours à des procédures de résolution des conflits	3
	Gestion des risques	
	Reconnaître les risques juridiques, de paiement, de garantie, d'importation, d'exportation et de transit ainsi que d'expédition et les minimiser par des instruments appropriés	3
	Définir des règles pour traiter les risques juridiques, de paiement, de redevances et d'expédition	3
	Evaluer globalement les risques d'exportation et les intégrer dans la gestion du risque de l'entreprise	3
	Reconnaître et évaluer les risques de la logistique de l'exportation et les minimiser par des instruments appropriés	3
	Définir un concept d'assurance-transport pour le commerce international	3

3.2 Economie d'entreprise

Domaines des thèmes	Objectifs de l'enseignement / exigences	Taxonomie
	Organisation et direction	
Direction stratégique	Diriger et développer le domaine du commerce international de façon stratégique et opérative	3
	Elaborer avec la direction la planification stratégique et les bases des processus et des moyens de direction	3
	Appliquer des mesures stratégiques dans son domaine de responsabilité	2
	Calculer et interpréter les chiffres-clés de l'économie d'entreprise (Free Cashflow, EBIT, rentabilité des capitaux propres ROE, marge sur coûts variables, liquidités)	2
Gestion de la qualité et des processus	Définir, appliquer, mesurer, évaluer et comparer dans son domaine les processus de gestion (processus de planification, de direction et de commande) et en déduire les structures et les mesures nécessaires	3
	Interpréter les principes fondamentaux de l'entreprise relatifs au commerce international et, à partir de là, développer et appliquer dans son domaine de travail des mesures adéquates d'organisation	3
Organisation de la structure	Analyser et optimiser l'organisation de la structure dans le commerce extérieur	3
Organisation du déroulement	Analyser et optimiser l'organisation du déroulement dans le commerce extérieur	3
Gestion des projets	Utiliser des techniques de gestion des projets dans le commerce international	2
	Planifier et diriger des projets ou collaborer à des projets de façon compétente	2
	Utiliser des méthodes et des instruments de gestion des projets pour des projets de l'entreprise	2
	Expliquer l'importance de la gestion des projets	1
	Planifier, structurer efficacement, exécuter et mener à terme des projets dans un environnement international (organisation de la structure du projet, planification du projet, genre de projet, contrôle et clôture du projet)	2
	Citer et motiver les exigences faites au chef du projet	1
	Sur la base des facteurs temps, qualité et coûts, analyser et justifier les attentes des partenaires	2
	Décrire le processus de résolution des problèmes et énumérer et expliquer les méthodes de prise de décision	1
Technique de travail	Dans sa propre position de chef, inclure des aspects importants du commerce international dans la stratégie de l'entreprise	2
	Utiliser les contacts avec les autorités et les associations lors de problèmes de commerce international	2
	Résoudre des conflits stratégiques avec des partenaires commerciaux internationaux	3
	Mener des entretiens et des négociations dans un contexte interculturel	3
	Tenir compte des particularités culturelles dans des présentations/négociations	3

Domaines des thèmes	Objectifs de l'enseignement / exigences	Taxonomie
Conduite des collaborateurs	Planifier les besoins en collaborateurs et leur engagement et procéder à une sélection des collaborateurs	3
	Expliquer et appliquer correctement les normes du droit du travail lors de l'engagement et du licenciement de collaborateurs	2
	Former et diriger des équipes en tenant compte des compétences des collaborateurs	3
	Discerner les qualifications, le potentiel de développement et les besoins des collaborateurs et planifier et introduire leur qualification future	3
	Evaluer l'utilité professionnelle, personnelle et pour l'entreprise de mesures de promotion pour le développement des collaborateurs	3
	Prendre des mesures disciplinaires, les motiver et les exécuter	2
	Demander ou prononcer des licenciements, préparer le départ de collaborateurs et établir des certificats de travail	3
	Marketing et communication	
Concept marketing	Analyser et expliquer l'évolution et les tendances dans les attentes de (grands) clients actifs internationalement	3
	Développer, dans le cadre de sa position de chef, des concepts marketing spécifiques aux pays	3
	Développer des concepts de prix spécifiques aux marchés et aux clients	3
	Distinguer les tendances et les besoins des clients, élaborer de nouvelles idées et des solutions innovatrices, et les concrétiser dans des solutions propres aux marchés	3
	Lire et interpréter des statistiques, des chiffres-clés et des analyses de marché	2
	Discerner des problèmes dans les domaines de la stratégie de l'entreprise et de la clientèle et en tirer des solutions	3
	Discerner les problèmes essentiels à partir d'analyses de marchés et en tirer des décisions marketing importantes pour son propre domaine	3
	Participer au développement de concepts marketing	2
	Décrire des objectifs économiques tels qu'offres et services, position sur les marchés, relations avec les clients de l'entreprise	1
Service à la clientèle	Comprendre la gestion des relations avec les clients dans le commerce international et élaborer un concept de gestion de la relation client (CRM)	3
	Définir et appliquer un Key Account Management pour des clients importants actifs internationalement	3
Information et communication	Communiquer et argumenter avec différents groupes d'interlocuteurs internes et externes	2
	Fixer les structures de l'information et appliquer les moyens de communication en fonction des buts (aménager la communication)	3

Domaines des thèmes	Objectifs de l'enseignement / exigences	Taxonomie
Négociations internationales	Utiliser les processus de négociations en tant que stratégie moderne pour résoudre des conflits d'intérêts	2
	Mettre sur pied un plan de négociations avec un argumentaire	3
	Mener des négociations avec succès	3
	Expliquer l'importance et la tâche de la direction de négociations internationales dans les affaires commerciales internationales	1
	Discerner le modèle de comportement du partenaire commercial et influencer positivement le succès des affaires dans un contexte interculturel	2
	Décrire les spécificités culturelles fondamentales et leur influence dans les entretiens et les négociations et en tenir compte	3
	Finances	
Bilan et compte des résultats	Planifier et surveiller l'influence des affaires commerciales internationales sur les résultats et les liquidités de l'entreprise	3
	Analyser les rapports de gestion des partenaires commerciaux internationaux et définir des limites d'affaires et de crédits	3
Analyse et planification des finances	Analyser et évaluer la situation financière de l'entreprise sur la base du bilan annuel (bilan, compte des résultats, tableau de flux de trésorerie, annexe, rapport annuel)	3
	Etablir méthodiquement et correctement la planification des liquidités relatives au commerce international	2
	Exécuter la budgétisation et la surveillance du budget (y compris centres de coûts, produits)	2
Investissements	Appliquer les méthodes de calcul des investissements (statiques et dynamiques) et expliquer leur importance pour les affaires d'import/export	2
	Calculer et motiver la rentabilité d'investissements planifiés	2
Controlling	Décrire et aménager les processus de la planification, de la direction et du contrôle des affaires d'exportation	3
Calcul	Etablir des modèles de calcul pour les affaires commerciales internationales	3
	Régler l'attribution de rabais et d'escomptes pour les affaires commerciales internationales	3

4 Entrée en vigueur et validité

Les présentes directives d'examen entrent en vigueur le 1^{er} janvier 2018.
Elles sont basées sur le règlement d'examen en vigueur.

Président de la commission d'examen

Membre de la commission d'examen