

Directives relatives au règlement concernant l'examen professionnel supérieur de **Responsable du commerce international***



Organe responsable

Swissmem
Commerce Suisse

Secrétariat des examens

EPAH-EFCE
Examens Fédéraux Commerce Extérieur
Viaduktstrasse 8
4010 Basel
Téléphone 061 202 94 53
info@epah-efce.ch
www.epah-efce.ch

Version 27.09.2022
entre en vigueur le 01.01.2027

* Pour faciliter la lecture du document, le masculin est utilisé pour désigner les deux sexes

Table des matières

1. Introduction	3
1.1 But des directives.....	3
1.2 Organes responsables.....	3
1.3 Commission d'examen, secrétariat d'examen, interlocuteur	3
2. Profil de la profession	4
2.1 Domaine d'activité.....	4
2.2 Principales compétences opérationnelles	4
2.3 Exercice de la profession.....	5
2.4 Apport de la profession à la société, à l'économie, à la nature, à la culture	5
3. Admission à l'examen	6
3.1 Expérience professionnelle.....	6
3.2 Equivalences.....	6
3.3 Cours de formation	6
3.4 Compensations des inégalités frappant les personnes handicapées	6
4. Examen et évaluation	7
4.1 Généralités.....	7
4.2 Épreuves d'examen / Contenu de l'examen	7
4.3 Évaluation	12
4.4 Moyens auxiliaires autorisés.....	12
5. Organisation des examens	12
5.1 Publication	12
5.2 Dates et lieux d'examens.....	12
5.3 Inscription.....	12
5.4 Frais d'examen	13
5.5 Assurance accident.....	13
5.6 Résultat de l'examen	13
5.7 Procédure de recours auprès du SEFRI.....	13
5.8 Droits d'accès aux fichiers	13
6. Entrée en vigueur et validité	14
7. Vue d'ensemble des compétences opérationnelles.....	15
8. Niveau d'exigences.....	17

1. Introduction

Conformément au ch. 2.21, let. a, du règlement concernant l'examen professionnel supérieur de responsable du commerce international, la commission d'examen émet les directives suivantes.

1.1 But des directives

Les présentes directives complètent le règlement concernant l'examen professionnel supérieur de responsable du commerce international. Elles doivent permettre aux candidats de se préparer à l'examen avec soin et de manière ciblée.

Le cas échéant, la commission d'examen révisera les présentes directives pour les adapter à l'évolution des exigences.

1.2 Organes responsables

Les organisations du monde du travail ci-après constituent l'organe responsable:

- Swissem
- Commerce Suisse

Bases légales

- Loi fédérale sur la formation professionnelle (LFPr) du 13 décembre 2002
- Ordonnance sur la formation professionnelle (OFPr) du 19 novembre 2003

1.3 Commission d'examen, secrétariat d'examen, interlocuteur

Toutes les tâches liées à l'octroi du diplôme sont confiées à une commission d'examen. Les membres de la commission d'examen sont élus par l'organe responsable pour un mandat de trois ans.

Le secrétariat d'examen accomplit les tâches administratives en lien avec l'examen professionnel supérieur et fait office d'interlocuteur pour les questions le concernant.

Adresse du secrétariat des examens

EPAH-EFCE
Examens Fédéraux Commerce Extérieur
Viaduktstrasse 8, 4010 Basel
Téléphone 061 202 94 53
info@epah-efce.ch
www.epah-efce.ch

2. Profil de la profession

2.1 Domaine d'activité

Les responsables du commerce international possèdent les compétences nécessaires pour s'acquitter de tâches techniques, de planification, de conduite, de pilotage, de communication et d'information exigeantes et complexes dans le domaine du commerce international. Ils travaillent dans des sociétés commerciales, de services et de production opérant à l'international. Ils exercent des fonctions de conduite de personnel à l'échelon des cadres, élaborent des directives stratégiques et assument l'entière responsabilité des prestations dans le domaine des importations, des exportations et du cross-trade.

2.2 Principales compétences opérationnelles

Les responsables du commerce international

- élaborent des projets et des stratégies pour le commerce international de biens et de services;
- contribuent à la mise en place d'une gestion d'entreprise responsable et durable et respectent les normes environnementales et sociales;
- élaborent en collaboration avec la direction un système de gestion des risques axé sur le commerce international;
- assurent le suivi de toutes les questions liées au commerce international et pratiquent une gestion professionnelle des risques le concernant dans le respect des accords et règlements internationaux;
- suivent l'évolution de la mondialisation et du commerce international et en tirent des conséquences pour leur propre activité;
- reconnaissent les différences entre le marketing national et le marketing international ainsi que les opportunités offertes par la stratégie d'internationalisation;
- gèrent personnellement les key accounts (gros clients), définissent les régions et répartissent leur gestion (area management) en recourant à des intermédiaires commerciaux appropriés (distributeurs);
- établissent des offres complètes portant sur des opérations de commerce international;
- contrôlent, supervisent et optimisent la fourniture de biens et de services avec tous les acteurs de la chaîne logistique en tenant compte des conditions économiques et écologiques;
- aménagent, évaluent et optimisent des processus opérationnels de commerce international et les adaptent en fonction de l'évolution de leur contexte;
- planifient et mettent en place une gestion appropriée des documents et dossiers relatifs au commerce international en tenant compte des directives de l'entreprise;
- élaborent un business plan spécifique au commerce international;
- établissent des budgets partiels et globaux relatifs au commerce international et en assurent le suivi;
- calculent et interprètent des ratios économiques en lien avec le commerce international et en tirent des conclusions pour définir et mettre en œuvre des mesures adaptées à la situation;
- assurent la conduite et l'encadrement de collaborateurs.

2.3 Exercice de la profession

Les responsables du commerce international exercent des fonctions de cadre dans des entreprises de toute nature, p. ex. des sociétés commerciales, de production et de services. Ils se distinguent par leur professionnalisme, leur apparence soignée, leur sens du service à la clientèle, leur créativité, leur approche axée sur la recherche de solutions, leur grande capacité de travail et leur souplesse d'esprit ainsi que par leurs compétences interculturelles et leur maîtrise des langues étrangères.

Les activités des responsables du commerce international requièrent de hautes compétences d'organisation et de planification, une pensée systémique développée et la capacité de s'imposer.

Les responsables du commerce international possèdent des connaissances approfondies en matière de transactions commerciales internationales, de gestion et de calcul des coûts et des prix et sont aptes à les appliquer au sein de leur entreprise.

Les responsables du commerce international sont capables de mettre en œuvre des principes entrepreneuriaux et des techniques de management efficaces et d'élaborer une politique d'entreprise adaptée à un contexte international.

Les responsables du commerce international maîtrisent les principaux éléments des risques et des assurances pratiquées par leur entreprise. Ils résolvent des questions juridiques complexes en collaboration avec des spécialistes du droit. Ils négocient de manière professionnelle et dirigent leurs collaborateurs en accord avec les principes du management du personnel moderne.

2.4 Apport de la profession à la société, à l'économie, à la nature, à la culture

Le commerce international garantit aux entreprises et aux consommateurs un approvisionnement sûr en matières premières ainsi qu'en produits semi-finis et produits finis.

Les responsables du commerce international définissent le cadre stratégique nécessaire pour que les marchandises soient transportées et distribuées dans le monde entier de manière opportune et dans le respect des délais et de l'environnement. Ils agissent de manière économe en énergie et en ressources et sont conscients de leur responsabilité envers l'environnement et les parties prenantes.

3. Admission à l'examen

3.1 Expérience professionnelle

Voir chiffre 3.31 du règlement d'examen.

Sont admis à passer l'examen les candidats qui sont titulaires

a) d'un brevet fédéral de spécialiste en commerce international ou d'un titre équivalent et peuvent justifier, depuis l'obtention de ce qui précède, d'une expérience professionnelle d'au moins deux ans dans le domaine du commerce international;

ou

b) d'un certificat fédéral de capacité, d'un diplôme d'une école de commerce reconnue par la Confédération, d'un certificat de maturité (tous types) ou d'un autre titre équivalent et reconnu et peuvent justifier, depuis l'obtention de ce qui précède, d'une expérience professionnelle d'au moins six ans dans le domaine du commerce international

ou

c) d'un diplôme délivré par une université, une haute école spécialisée, une école supérieure, d'un diplôme obtenu à l'issue d'un examen professionnel supérieur dans le domaine commercial ou d'un autre titre équivalent et reconnu et peuvent justifier, depuis l'obtention de ce qui précède, d'une expérience professionnelle d'au moins trois ans dans le domaine du commerce international.

Les candidats sont admis sous réserve du paiement de la taxe d'examen dans les délais impartis (voir ch. 3.41 du règlement concernant l'examen).

N.B. Dans le cas d'un emploi à temps partiels inférieur à un taux de 80%, la durée de l'expérience professionnelle requise est prolongée proportionnellement. La date de référence pour la prise en compte de l'expérience professionnelle est la date limite d'inscription à l'examen.

3.2 Equivalences

Toute précision concernant les conditions requises pour la validation des équivalences relève de la compétence de la commission d'examen.

Les demandes doivent être adressées par écrit à la commission d'examen et accompagnées de tous les documents requis. La commission établit une attestation d'équivalence ou notifie son refus dans un délai d'un mois. Cette procédure est soumise à une taxe.

3.3 Cours de formation

La participation aux cours à titre de préparation à l'examen est recommandée, mais ne constitue pas une condition d'admission à l'examen.

3.4 Compensations des inégalités frappant les personnes handicapées

En cas de limitations et de handicaps, une compensation des inégalités peut être demandée par écrit au plus tard lors de l'inscription à l'examen dans la mesure où elle est justifiée et acceptable. Des informations supplémentaires sur l'égalité des chances figurent dans la notice du SEFRI «Compensation des inégalités frappant les personnes handicapées dans le cadre des examens professionnels et des examens professionnels supérieurs». Cette notice peut être téléchargée sur le site Internet du SEFRI (www.sbfidamin.ch).

Dans de tels cas, la commission d'examen les vérifie individuellement et statue dans le sens de l'égalité des chances.

4. Examen et évaluation

4.1 Généralités

L'examen professionnel supérieur permet de confirmer que le candidat possède des compétences opérationnelles nécessaires à l'exercice de la profession de responsable de commerce international. Les informations détaillées concernant les compétences opérationnelles (vue d'ensemble des compétences opérationnelles et niveau d'exigences) figurent dans les tableaux en annexe des présentes directives.

L'objectif principal de l'examen consiste non pas à vérifier le niveau des connaissances des candidats, mais à déterminer, sur la base de situations professionnelles proches de la pratique, s'ils ont compris la matière enseignée, s'ils sont capables d'appliquer les connaissances acquises, d'analyser des nouvelles situations inédites et d'utiliser leurs compétences professionnelles de manière adaptée.

4.2 Épreuves d'examen / Contenu de l'examen

L'examen professionnel supérieur est axé sur une pratique professionnelle en constante évolution. Par conséquent le candidat n'est donc pas évalué uniquement sur la base de son savoir théorique, mais aussi et surtout de ses connaissances et de ses capacités pratiques. L'aptitude à faire le lien entre les différentes matières enseignées revêt donc une grande importance.

L'expérience pratique est indispensable pour réussir l'examen. Autrement dit, seuls les candidats bénéficiant d'une vaste pratique professionnelle et de connaissances approfondies dans le domaine du commerce international peuvent satisfaire aux exigences posées. Les termes techniques, les formulaires, les réglementations internationales, etc. en anglais utilisés couramment dans le domaine du commerce international sont supposés compris.

L'examen est organisé selon les épreuves et durées suivantes:

Épreuve	Forme d'examen	Durée	Pondération
1. Travail de diplôme			2
1.1 Travail de diplôme	écrit	rédigé avant l'examen	
1.2 Présentation	oral	15 min.	
1.3 Entretien professionnel	oral	30 min.	
2. Étude de cas intégrée	écrit	240 min.	1
3. Management	écrit	180 min.	1
4. Entretien professionnel	oral	60 min.	1
Total		8 h 45 min.	

Les différentes parties de l'examen et la manière dont elles sont évaluées sont décrites ci-dessous. Pour définir les tâches à effectuer dans le cadre des épreuves, les experts s'alignent de manière générale sur les exigences de la pratique professionnelle. Les tâches et les questions de l'examen permettent principalement d'évaluer la capacité à appliquer les connaissances professionnelles dans des situations concrètes tirées de la pratique.

Épreuve 1: Travail de diplôme

L'épreuve 1 comprend trois positions et couvre tous les domaines de compétence.

Les compétences opérationnelles évaluées dans cette partie sont détaillées dans les domaines de compétences suivants:

- Définir des processus opérationnels de commerce international
- Surveiller la circulation des biens et des services
- Assurer les flux financiers et les garanties de paiement
- Définir le cadre des activités de commerce international
- Évaluer des questions juridiques liées au commerce international
- Définir la gestion des risques
- Aménager l'organisation et la gestion de personnel
- Définir le marketing et la communication
- Contrôler les finances

Position 1.1 : Travail de diplôme (écrit)

Description	Par son travail de diplôme, le candidat apporte la preuve qu'il est capable de résoudre un problème lié au commerce international conformément à la pratique et de manière autonome ainsi que d'élaborer et de planifier des solutions et des stratégies/concepts.
Pondération	60%
Évaluation	Le travail de diplôme est corrigé et évalué par deux experts. Critères d'évaluation Réflexions stratégiques et conceptuelles – Le travail de diplôme contient-il des considérations sur le développement stratégique et conceptuel et le positionnement du commerce international dans l'entreprise? – Les concepts présentés sont-ils réalistes et économiquement réalisables? Objectivité, logique, réalisation des objectifs – Les affirmations et les contenus sont-ils corrects sur le plan technique? – La structure des affirmations est-elle logique et pertinente? Un fil conducteur est-il reconnaissable? – Les mesures décrites permettent-elles d'atteindre les objectifs définis? Structure, exhaustivité – La structure est-elle conforme aux directives concernant le travail de diplôme? – Le travail de diplôme comprend-il tous les contenus nécessaires? Autonomie, opinions, créativité, réalisme, faisabilité – Les idées et les contenus sont-ils les fruits d'un travail autonome? – Les affirmations reflètent-elles la réalité de l'entreprise? – Le travail de diplôme contient-il des éléments innovateurs et créatifs? – Les mesures prévues sont-elles réalisables moyennant un investissement raisonnable? – Les mesures prévues sont-elles acceptables pour les personnes concernées et réalisables? Mise en œuvre, évaluation – Les mesures définies ont-elles été mises en œuvre comme prévu?

- Le cas échéant, les écarts et les difficultés sont-ils décrits et justifiés?
- Les mesures mises en œuvre sont-elles évaluées au moyen d'outils appropriés?

Langue, lisibilité, présentation

- Le texte est-il correct sur le plan linguistique et aisément lisible?
- La compréhension du contenu est-elle facilitée par des illustrations?

Détails voir directives concernant le travail de diplôme.

Position 1.2 : Présentation (oral)

Description	Cette partie de l'examen comporte la présentation du travail de diplôme (15 min) avec deux experts portant sur le travail de diplôme (questions abordées, contenus, démarche, résultats).
Pondération	10%
Évaluation	La présentation est évaluée par deux experts. Critères d'évaluation Présentation – Personnalité ○ La personnalité et l'apparence du candidat correspondent-elles au profil de la profession de responsable du commerce international? – Gestuelle, jeux de physionomie ○ La gestuelle et les jeux de physionomie du candidat appuient-ils efficacement la présentation et l'entretien professionnel? – Utilisation des médias ○ L'utilisation des médias appuie-t-elle efficacement la présentation? ○ Le contenu est-il clair et aisément compréhensible? ○ Le candidat maîtrise-t-il l'utilisation des médias? Communication – Rhétorique, impact ○ La rhétorique du candidat appuie-t-elle efficacement la présentation? – Force de conviction, argumentation ○ Le candidat argumente-t-il de manière convaincante et en s'appuyant sur des exemples tirés de sa propre expérience? Contenu – Connaissances techniques ○ Le contenu est-il correct sur le plan technique? ○ Les termes techniques sont-ils utilisés correctement? – Intégration de l'expérience professionnelle ○ L'expérience professionnelle est-elle intégrée de manière pertinente dans les solutions proposées? – Transfert dans la pratique ○ Un transfert de connaissances et d'aptitudes dans la pratique professionnelle est-il reconnaissable?

Position 1.3 : Entretien professionnel (oral)

Description	Cette partie de l'examen comporte un entretien professionnel (30 min) avec deux experts portant sur le travail de diplôme (questions abordées, contenus, démarche, résultats) ainsi que sur d'autres sujets liés au commerce international.
Pondération	30%
Évaluation	L'entretien professionnel est évalué par deux experts. Critères d'évaluation Communication – Rhétorique, impact ○ La rhétorique du candidat appuie-t-elle efficacement l'entretien professionnel? – Force de conviction, argumentation ○ Le candidat argumente-t-il de manière convaincante et en s'appuyant sur des exemples tirés de sa propre expérience? Contenu – Connaissances techniques ○ Le contenu est-il correct sur le plan technique? ○ Les termes techniques sont-ils utilisés correctement? – Intégration de l'expérience professionnelle ○ L'expérience professionnelle est-elle intégrée de manière pertinente dans les solutions proposées? – Transfert dans la pratique ○ Un transfert de connaissances et d'aptitudes dans la pratique professionnelle est-il reconnaissable?

Épreuve 2: Étude de cas intégrée (écrit)

Description	Cette partie de l'examen consiste à résoudre une étude de cas portant sur plusieurs sujets. Sur la base de situations pratiques reflétant le quotidien de l'entreprise, le candidat élabore, analyse ou optimise des stratégies opérationnelles ainsi que des outils de gestion et de travail adaptés à des activités typiques.
Domaines de compétences opérationnelles	Les compétences opérationnelles sur lesquelles porte cette partie de l'examen font partie des domaines de compétences opérationnelles suivants: – Définir des processus opérationnels de commerce international – Surveiller la circulation des biens et des services – Assurer les flux financiers et les garanties de paiement – Définir le cadre des activités de commerce international – Evaluer des questions juridiques liées au commerce international – Définir la gestion des risques – Aménager l'organisation et la conduite de personnel – Définir le marketing et la communication – Contrôler les finances
Évaluation	L'étude de cas est corrigée et évaluée par deux experts. Critères d'évaluation – Validité des réponses (exactitude professionnelle)

- Capacité à résoudre conceptuellement des problèmes dans le domaine du commerce international et de la gestion d'entreprise
- Structure et présentation

Épreuve 3: Management (écrit)

Description	Cette partie de l'examen est une épreuve écrite portant sur divers sujets ayant trait à la gestion d'entreprise, à l'organisation et à la conduite de personnel, au marketing ainsi qu'aux finances et à la comptabilité.
Domaines de compétences opérationnelles	Les compétences opérationnelles sur lesquelles porte cette partie de l'examen font partie des domaines de compétences opérationnelles suivants: – Aménager l'organisation et la conduite de personnel – Définir le marketing et la communication – Contrôler les finances
Évaluation	L'épreuve écrite est corrigée et évaluée par deux experts. Critères d'évaluation – Capacité à organiser et à réaliser des missions de management – Validité des réponses (exactitude professionnelle)

Épreuve 4: Entretien professionnel (oral)

Description	Cette partie de l'examen consiste en un entretien professionnel avec deux experts au moins portant sur divers sujets en lien avec le commerce international et la gestion d'entreprise.
Domaines de compétences opérationnelles	Les compétences opérationnelles sur lesquelles porte cette partie de l'examen font partie des domaines de compétences opérationnelles suivants: – Définir des processus opérationnels de commerce international – Surveiller la circulation des biens et des services – Assurer les flux financiers et les garanties de paiement – Définir le cadre des activités de commerce international – Évaluer des questions juridiques liées au commerce international – Définir la gestion des risques – Aménager l'organisation et la conduite de personnel – Définir le marketing et la communication – Contrôler les finances
Évaluation	En ce qui concerne les compétences opérationnelles, l'évaluation porte sur la capacité du candidat à identifier et à résoudre des problèmes dans leur contexte, sur son aptitude à justifier ses réponses et à argumenter ainsi que sur ses connaissances professionnelles et sa créativité. Elle englobe également les compétences méthodologiques, sociales et individuelles. Critères d'évaluation – Pensée et action systémiques – Validité des réponses (exactitude professionnelle) – Lien avec la pratique – Aptitude à justifier ses réponses et à argumenter – Aptitude à communiquer – Aptitude à résoudre des problèmes – Créativité

Les niveaux d'exigences relatifs aux différents domaines de compétences opérationnelles sont exposés en détail en annexe au chapitre 8 des présentes directives.

4.3 Évaluation

Les différentes parties de l'examen sont évaluées conformément au chapitre 6 du règlement de l'examen.

4.4 Moyens auxiliaires autorisés

Les moyens auxiliaires autorisés font l'objet d'instructions précises communiquées aux candidats avec la convocation à l'examen. Tous les moyens auxiliaires qui ne sont pas explicitement mentionnés dans la convocation ne sont pas autorisés.

Épreuves écrites

Tous les supports de formation figurant dans la liste actuelle des supports sont autorisés. Tout autre moyen auxiliaire est interdit.

Épreuves orales

Tout moyen auxiliaire sera fourni par les experts pendant l'examen. Tout autre moyen auxiliaire est interdit.

5. Organisation des examens

5.1 Publication

L'examen professionnel supérieur est annoncé publiquement par la commission d'examen six mois au moins avant le début des épreuves sur le site Internet de l'EPAH-EFCE (www.epah-efce.ch).

Le règlement d'examen, les directives ainsi que les formulaires et documents d'inscription à l'examen sont disponibles en téléchargement gratuit sur le site Internet de EPAH-EFCE (www.epah-efce.ch).

L'inscription à l'examen est adressée au secrétariat des examens, lequel se tient également à disposition pour tout renseignement complémentaire.

5.2 Dates et lieux d'examens

Les dates de l'examen et le délai d'inscription sont également publiés sur le site Internet de EPAH-EFCE (voir 5.1). Les lieux d'examen sont indiqués sur le formulaire d'inscription.

Délais

Les dates suivantes s'appliquent dans le cadre de l'examen:

6 mois avant le début de l'examen	Publication
5 mois avant le début de l'examen	Clôture des inscriptions
4 mois avant le début de l'examen	Notification des décisions d'admission à l'examen
2 mois avant le début de l'examen	Date-limite de retrait de l'examen
40 jours avant le début de l'examen	Convocation à l'examen
30 jours avant le début de l'examen	Demandes de récusation d'expert

5.3 Inscription

L'inscription doit être transmise au secrétariat des examens dans les délais et par écrit au moyen du formulaire d'inscription officiel, accompagné des documents requis. Le secrétariat des examens

conserve les inscriptions, annexes comprises. La procédure et le formulaire d'inscription sont disponibles en ligne sur le site Internet de l'EPAH-EFCE (www.epah-efce.ch).

Les retraits doivent être annoncés par écrit au secrétariat des examens, lequel se tient également à disposition pour tout renseignement complémentaire.

5.4 Frais d'examen

Après avoir reçu confirmation de son admission, le candidat acquitte la taxe d'examen. Les taxes d'examen en vigueur sont publiées sur le site Internet de l'EPAH-EFCE. Les personnes répétant l'examen bénéficient d'une réduction calculée en fonction du nombre d'épreuves à répéter.

Retrait de l'examen

Le candidat qui se retire dans les deux mois précédant le début de l'examen ou pour des raisons valables après confirmation de l'admission à l'examen a droit au remboursement du montant payé, déduction faite des frais occasionnés.

Les candidats se retirant en dehors des délais sans raison valable n'ont pas droit au remboursement du montant payé (ch. 3.43 et 6.42 du règlement).

5.5 Assurance accident

Il appartient au candidat de s'assurer contre les risques (accident, maladie, responsabilité civile, etc.).

5.6 Résultat de l'examen

Dans un délai d'un mois, la commission d'examen se réunit pour décider de l'attribution définitive des notes. Un représentant du SEFRI est invité à cette réunion. Suite à cette réunion d'attribution des notes, le secrétariat des examens notifie les résultats à l'ensemble des candidats. Le secrétariat des examens commande les diplômes au SEFRI et les envoie aux candidats ayant réussi l'examen.

5.7 Procédure de recours auprès du SEFRI

Les décisions de la commission d'examen concernant la non-admission à l'examen ou le refus du diplôme peuvent faire l'objet d'un recours auprès du SEFRI dans les 30 jours suivant leur notification. Le recours doit mentionner les conclusions et les motifs du recourant. Le SEFRI statue en première instance sur les recours. Sa décision peut être déférée dans les 30 jours suivant la notification au Tribunal administratif fédéral. Une notice d'information sur la procédure de recours est disponible sur le site Internet du SEFRI (www.sefri.admin.ch).

5.8 Droits d'accès aux fichiers

La demande d'accès aux dossiers doit être soumise à la commission d'examen. Les candidats peuvent être représentés lors de l'inspection ou se présenter à l'inspection avec le représentant légal. La commission d'examen peut leur demander de s'identifier au moyen d'une procuration écrite. Le droit d'inspection existe pendant la période de réclamation ainsi que lors d'une procédure de réclamation est en cours. Les candidats qui ont réussi un examen n'ont généralement pas le droit de consulter les dossiers, sauf s'il existe un intérêt digne de protection. La fiche d'information peut être téléchargée sur le site Internet du SEFRI (www.SBFI.admin.ch).

6. Entrée en vigueur et validité

Les présentes directives ont été approuvées par la commission d'examen le 12 novembre 2021 et entre en vigueur le 1er janvier 2023

Au nom de la commission d'examen:

Martin Schuler
Président de la commission d'examen

Urs Affolter
Membre de la commission d'examen

7. Vue d'ensemble des compétences opérationnelles

Le profil de qualification est constitué du profil de la profession (basé sur les compétences opérationnelles), de la vue d'ensemble des compétences opérationnelles (basée sur l'analyse de l'activité professionnelle) et du niveau d'exigences (description des domaines de compétences, critères de performance compris).

Domaines de compétences opérationnelles		Compétences opérationnelles					
		1	2	3	4	5	6
A	Définir des processus opérationnels de commerce international	A1 Définir, contrôler et optimiser des processus opérationnels de commerce international	A2 Définir un système de classement des documents commerciaux, douaniers et concernant la TVA ainsi que les responsabilités correspondantes	A3 Suivre les tendances et les évolutions du commerce international et en identifier les conséquences pour son activité			
	Surveiller la circulation des biens et des services	B1 Appliquer les exigences du droit douanier dans le cadre d'opérations complexes	B2 Définir pour le domaine du commerce international et surveiller un processus de contrôle de la conformité à la législation sur les exportations	B3 Définir et évaluer des prestations logistiques et conclure des contrats-cadres avec des prestataires logistiques	B4 Analyser et évaluer des questions juridiques complexes en lien avec des contrats logistiques et les expéditions internationales	B5 Analyser et évaluer des opérations de commerce international complexes, définir des conditions de livraison et de paiement	B6 Calculer et interpréter des ratios de contrôle de gestion dans le domaine du commerce international et définir des mesures adaptées
C	Assurer les flux financiers et les garanties de paiement	C1 Définir une stratégie et des directives de garantie de paiement	C2 Évaluer les conséquences juridiques des violations d'un contrat et définir des mesures	C3 Analyser des accreditifs et en évaluer les risques	C4 Analyser des fluctuations de taux de change et définir des instruments de couverture de risque de change	C5 Définir des critères de recours aux instruments d'assurance-crédit	
D	Définir le cadre des activités de commerce international	D1 Évaluer les développements de l'économie internationale ainsi que leur impact sur l'entreprise	D2 Analyser l'évolution de grands espaces économiques sous l'angle de l'économie mondiale	D3 Collaborer à l'élaboration d'approches stratégiques permettant de répondre aux défis de la mondialisation	D4 Mettre en œuvre l'utilisation durable des ressources dans le domaine du commerce international		
E	Évaluer des questions juridiques liées au commerce international	E1 Identifier et respecter le cadre légal du commerce international	E2 Définir l'utilisation des règles précontractuelles dans le domaine du commerce international	E3 Conclure, évaluer et appliquer des contrats	E4 Définir des règles ainsi que des clauses de non-responsabilité et de limitation de la responsabilité	E5 Vérifier les clauses de responsabilité et d'assurance de contrats complexes	
F	Définir la gestion des risques	F1 Définir et contrôler la gestion systématique des risques liés au commerce international	F2 Définir un concept d'assurance pour le commerce international	F3 Évaluer le recours à l'assurance contre les risques à l'exportation			

		1	2	3	4	5	6
G	Aménager l'organisation et la gestion de personnel	G1 Diriger et développer le domaine du commerce international sur les plans stratégique et opérationnel	G2 Initier et contribuer à la mise en place de processus de changement dans le domaine du commerce international (Change Management)	G3 Planifier et conduire des projets, apporter ses compétences dans le cadre de projets interdisciplinaires	G4 Diriger et encadrer des collaborateurs de cultures différentes		
H	Définir le marketing et la communication	H1 Identifier les opportunités et les risques des opérations de commerce international pour l'entreprise et évaluer l'importance de son internationalisation dans le cadre de la mondialisation	H2 Etudier des analyses de marché pour identifier des problèmes-clés et en déduire des décisions marketing pour le domaine du commerce international	H3 Élaborer et proposer des produits et des prestations de commerce international dans le cadre d'un concept marketing	H4 Gérer personnellement les gros clients, définir des responsabilités régionales et organiser la gestion de la clientèle	H5 Mener des entretiens et des négociations dans un contexte interculturel	H6 Définir des structures d'information et utiliser les moyens de communication de manière pertinente
I	Contrôler les finances	I1 Expliquer, planifier et surveiller l'impact des opérations de commerce international sur le résultat et la liquidité de l'entreprise	I2 Calculer et interpréter des ratios de gestion d'entreprise en lien avec le commerce international	I3 Décrire les processus de planification, de pilotage et de contrôle de gestion et participer à leur aménagement	I4 Élaborer des règles de calcul des prix de revient pour les opérations de commerce international	I5 Calculer et justifier la rentabilité d'investissements	

8. Niveau d'exigences

A. Définir des processus opérationnels de commerce international

Description du domaine de compétence Les responsables du commerce international (RCI) définissent, contrôlent et optimisent des processus opérationnels de commerce international. Ils définissent le classement des documents commerciaux, douaniers et concernant la TVA. Ils suivent les tendances et les évolutions du commerce international et en identifient les conséquences pour leur activité.	Contexte Processus opérationnels de commerce international Documents de commerce international Tendances et les évolutions du commerce international Applications de commerce international
---	---

Compétences opérationnelles	Critères de performance
A1 Définir, contrôler et optimiser des processus opérationnels de commerce international	Traitement de mandats – Définir, contrôler et optimiser des processus opérationnels de commerce international (3) – Contrôler, surveiller et optimiser la livraison de biens et de services en tenant compte des aspects économiques et écologiques (3) – Veiller à l'application correcte et pertinente des Incoterms (2)
A2 Définir un système de classement des documents commerciaux, douaniers et concernant la TVA ainsi que les responsabilités correspondantes	Documents de commerce international – Réglementer la gestion des documents de commerce international (3) – Définir un système de classement des documents commerciaux, douaniers et concernant la TVA ainsi que les responsabilités correspondantes (directives d'archivage) (2) – Expliquer la responsabilité liée à l'établissement de documents commerciaux et douaniers (1)
A3 Suivre les tendances et les évolutions du commerce international et en identifier les conséquences pour sa propre activité	Tendances et évolutions – Identifier les tendances et les évolutions (p. ex. numérisation et économie circulaire comprise) du commerce international et en évaluer l'impact (3) – Définir, évaluer et mettre en œuvre l'utilisation d'applications de commerce international dans le cadre du système informatique de l'entreprise (3)

B. Surveiller la circulation des biens et des services

Description du domaine de compétence Les RCI appliquent les exigences du droit douanier dans le cadre d'opérations complexes. Ils définissent pour le domaine du commerce international et surveillent un processus de contrôle de la conformité à la législation sur les exportations. Ils définissent et évaluent des prestations logistiques et concluent des contrats-cadres avec des prestataires logistiques. Ils analysent et évaluent des questions juridiques complexes en lien avec des contrats logistiques et les expéditions internationales et définissent des conditions de livraison et de paiement. Ils définissent des ratios de contrôle de gestion pour le domaine du commerce international, les interprètent et définissent des mesures adaptées.	Contexte Droit douanier Principes de tarification Processus de contrôle de la conformité à la législation sur les exportations Sécurité de la chaîne logistique Prestations logistiques Inspections avant expédition Prestations à l'étranger Origine Taxe sur la valeur ajoutée (TVA) Conditions internationales de livraison et de paiement Ratios de contrôle de gestion du commerce international
--	--

Compétences opérationnelles	Critères de performance
B1 Appliquer les exigences du droit douanier dans le cadre d'opérations complexes	Douane – Appliquer les exigences du droit douanier dans le cadre d'opérations complexes (2) – Demander des facilités douanières (2) – Mettre en place et surveiller les procédures douanières suisses et étrangères (2) – Décider du recours à des partenaires douaniers, p. ex. transitaires, services de dédouanement interne, agents en douane (3) – Définir et contrôler le calcul de la valeur douanière (2) – Définir les principes de tarification et leur mise en œuvre dans les données de base (2) – Réglementer l'utilisation des comptes PCD (2)
B2 Définir pour le domaine du commerce international un processus de contrôle de la conformité à la législation sur les exportations et le surveiller	Processus de contrôle de la conformité à la législation sur les exportations – Définir pour le domaine du commerce international un processus de contrôle de la conformité à la législation sur les exportations (2) – Demander l'octroi de licences générales d'exportation dans le cadre de la législation sur les exportations (2) Sécurité de la chaîne logistique – Demander l'octroi d'un statut lié à la sécurité comme celui d'opérateur économique agréé (AEO) (2) – Demander l'octroi d'un statut lié à la sécurité comme celui de chargeur connu (OFAC) (2)

Compétences opérationnelles	Critères de performance
B3 Définir et évaluer des prestations logistiques et conclure des contrats-cadres avec des prestataires logistiques	Prestations logistiques – Définir la nature et la portée des prestations logistiques nécessaires en tenant compte des principes de la logistique verte (3) – Évaluer des prestataires et des prestations logistiques (3) – Définir des critères écologiques pour l'évaluation des prestataires de services logistiques et les intégrer dans l'évaluation (3) – Définir un système de contrôle de gestion pour la logistique (3) – Expliquer le rôle de la logistique dans les échanges internationaux ainsi que des développements de ce domaine tels que la sécurité de la chaîne logistique (1) – Rédiger et organiser des appels d'offre portant sur des prestations logistiques (2) – Analyser et évaluer des questions juridiques complexes en lien avec des contrats logistiques et les expéditions internationales (3) – Négocier, conclure et appliquer des contrats logistiques en conformité avec le droit (3) – Expliquer les principales clauses des contrats logistiques (1) – Évaluer les opportunités, les risques et l'aspect juridique de l'externalisation (3) – Définir une stratégie relative aux entrepôts, notamment pour les entrepôts de distribution/consignation (3) – Décider du recours à des entrepôts douaniers, à des dépôts francs sous douane, à des entrepôts douaniers ouverts et à des zones de libre-échange en Suisse et à l'étranger (3) – Définir des directives relatives à l'emballage et au transbordement (3) Inspections avant expédition – Identifier et définir la nécessité des inspections avant expédition, évaluer leur coût et décrire la fonction des sociétés d'inspection (2)
B4 Analyser et évaluer des questions juridiques complexes en lien avec des contrats logistiques et les expéditions internationales	Prestations à l'étranger – Décrire les accords de double imposition conclus par la Suisse et leur importance pour les établissements stables (1) – Identifier les opérations commerciales se traduisant par l'existence d'un établissement stable à l'étranger ou en Suisse et prendre les mesures nécessaires (y compris la conformité avec les directives de l'OCDE telles que les directives sur les prix de transfert, les exigences du projet BEPS) (2) – Remplir les obligations d'enregistrement concernant les contrats d'entreprise à l'étranger (2) – Identifier les directives relatives aux interventions de service après-vente (garantie, montage, mise en service et entretien) dans le cadre du commerce international et en assurer le respect (2) – Planifier et organiser l'utilisation de machines à l'étranger dans le cadre de tests ou de locations (2)
B5 Analyser et évaluer des opérations de commerce international complexes, définir des conditions de livraison et de paiement	Origine – Analyser l'importance des accords de libre-échange (3) – Définir et surveiller la détermination et les preuves d'origine et garantir la traçabilité de l'origine (3) – Garantir l'utilisation correcte des calculs d'origine (2) – Demander l'octroi d'un statut lié à l'origine d'exportateur agréé (EA) et garantir le respect des directives (2) – Expliquer la teneur de l'Accord de l'OMC sur les règles d'origine et les principaux contenus de la législation suisse sur les règles d'origine (1)

Compétences opérationnelles	Critères de performance
	– Superviser l'établissement et le contrôle de preuves d'origine (2) Taxe sur la valeur ajoutée (TVA) – Définir le lieu de la livraison/prestation dans le cadre de cas complexes (3) – Fournir une assistance pour le traitement d'opérations en chaîne et triangulaires complexes (2) – Évaluer les questions de TVA européenne dans le cadre de cas complexes et garantir le respect de la législation (3) – Coordonner le décompte de la TVA européenne avec les administrations fiscales (2) – Demander l'enregistrement à la TVA à l'étranger (2) – Décider du recours à des représentants fiscaux (2) – Expliquer les principes de la procédure de «reverse charge » et en montrer les conséquences à l'aide d'exemples concrets (1) Conditions internationales de livraison et de paiement – Définir et mettre en œuvre une stratégie relative à l'utilisation des instruments de paiement et de financement dans le domaine du commerce international (3) – Analyser et évaluer des opérations de commerce international complexes (mandats, projets, demandes de renseignements) et proposer sur cette base des instruments de garantie de paiement et de bonne exécution (3) – Expliquer le but et le cadre des assurances contre les risques à l'exportation et les utiliser dans les opérations commerciales internationales (1)
B6 Calculer et interpréter des ratios de contrôle de gestion relatifs au commerce international et définir des mesures adaptées	Ratios de contrôle – Définir et évaluer des ratios de contrôle de gestion relatifs au commerce international et définir des mesures adaptées (2)

C. Assurer les flux financiers et les garanties de paiement

Description du domaine de compétence Les RCI définissent une stratégie et des directives de garantie de paiement. Ils évaluent les conséquences juridiques des violations d'un contrat et définissent des mesures. Les RCI analysent des accréditifs et en évaluent les risques. Ils analysent des fluctuations de taux de change et définissent des instruments de couverture de risque de change. Ils définissent des critères de recours aux instruments d'assurance-crédit.	Contexte Stratégie et directives de paiement Analyse d'opérations de commerce international complexes Conséquences juridiques des violations de contrat Garantie de paiement et de bonne exécution dans le cadre d'opérations complexes Fluctuations de taux de change et instruments de couverture de risque de change Financement et assurance contre les risques à l'exportation Garanties
---	--

Compétences opérationnelles	Critères de performance
C1 Définir une stratégie et des directives de garantie de paiement	Garantie de paiement – Définir une stratégie et des directives de paiement (3) – Sélectionner des établissements financiers en mesure de traiter des opérations de commerce international complexes (2) – Analyser des opérations de commerce international complexes (mandats, projets, demandes de renseignements) et proposer sur cette base une stratégie appropriée de paiement et de garantie de paiement et de bonne exécution (3) – Fixer des directives relatives à l'utilisation de papiers-valeurs dans le domaine du commerce international (3) – Évaluer les instruments de garantie de paiement et de bonne exécution sous l'angle juridique, indiquer comment ils sont réglés en droit suisse et expliquer l'importance des directives bancaires (1)
C2 Évaluer les conséquences juridiques des violations d'un contrat et définir des mesures	Violations des contrats – Évaluer les conséquences juridiques des violations d'un contrat (en relation avec la garantie de paiement/de bonne exécution) et décrire des mesures appropriées (3)
C3 Analyser des accréditifs et en évaluer les risques	Accréditifs – Calculer le coût d'une garantie de paiement et de bonne exécution dans des cas complexes (2) – Décrire différents types d'accréditifs selon RUU 600, évaluer leurs utilisations possibles et les utiliser dans des cas complexes (3) – Vérifier des accréditifs complexes, en évaluer les risques et en calculer les coûts (3)
C4 Analyser des fluctuations de taux de change et définir des instruments de couverture de risque de change	Taux de change – Analyser des fluctuations de taux de change, les appliquer et en tenir compte dans les opérations de commerce international (2) – Expliquer et définir des critères de recours aux instruments de couverture de risque de change (2)

C5 Définir des critères de recours aux instruments d'assurance-crédit	Financement et assurance contre les risques à l'exportation – Suivre et analyser la politique des banques multilatérales de développement et organismes étatiques d'assurance-crédit à l'exportation (3) – Définir et expliquer des critères de recours aux instruments de crédit/d'assurance-crédit (3) – Décrire le fonctionnement et le rôle du refinancement et délimiter ses différents instruments (forfaitage, affacturage, escompte, avance, crédit contre cession) (1) – Analyser des opérations de commerce international complexes (mandats, projets, demandes de renseignements) et élaborer sur cette base un concept de financement approprié (3) Garanties – Définir des directives relatives aux garanties et aux cautionnements (2) – Décrire les formes juridiques et pratiques de garantie et de cautionnement, exposer leur ordre chronologique dans les opérations de commerce international et en évaluer les risques (3) – Garantir l'utilisation correcte des garanties bancaires dans le cadre de cas complexes (p. ex. en lien avec des accréditifs) (2)
--	---

D. Définir le cadre des activités de commerce international

Description du domaine de compétence Les RCI évaluent les développements de l'économie internationale et d'espaces économiques importants et évaluent leur impact sur l'entreprise. Ils sont en mesure de collaborer à l'élaboration d'approches stratégiques permettant de répondre aux défis de la mondialisation et de mettre en œuvre l'utilisation durable des ressources dans le domaine du commerce international.	Contexte Evolution de l'économie internationale et des grands espaces économiques Tendances et développements géopolitiques Utilisation durable des ressources dans le domaine du commerce international
--	--

Compétences opérationnelles	Critères de performance
D1 Évaluer les développements de l'économie internationale ainsi que leur impact sur l'entreprise	Développements de l'économie internationale – Évaluer les développements de l'économie internationale ainsi que leur impact (3) – Expliquer les interactions entre les principales zones d'intégration déterminantes pour l'économie suisse, leur impact sur l'économie suisse en général et pour les entreprises en particulier (3) – Suivre et expliquer l'évolution des obstacles au commerce et des négociations au sein de l'OMC (1)
D2 Analyser l'évolution de grands espaces économiques sous l'angle de l'économie mondiale	Évolution de grands espaces économiques – Analyser l'évolution de grands espaces économiques sous l'angle de l'économie mondiale (3) – Analyser la statistique du commerce sous l'angle de l'entreprise (3) – Analyser et évaluer la compétitivité internationale des pays en général et de la Suisse en particulier (3)
D3 Collaborer à l'élaboration d'approches stratégiques permettant de répondre aux défis de la mondialisation	Suisse – Suivre et expliquer les nouveautés introduites par le SECO, l'OFDF, l'AFC et les chambres de commerce et d'industrie (1) Politique économique extérieure – Expliquer les tendances et la stratégie de la politique économique extérieure de la Suisse (3) – Décrire les effets d'instruments de politique économique extérieure comme les obstacles au commerce (1) Echanges compensés (counter-trade) – Décrire les différents types d'échanges compensés et appliquer les obligations en la matière (2) Mondialisation – Expliquer les tendances et développements géopolitiques et nommer des arguments invoqués à ce propos par des tiers dans le domaine du commerce international (1) – Expliquer les tendances et l'impact de la mondialisation et leur importance pour l'évolution de la branche en général et de l'entreprise en particulier (1) – Collaborer à l'élaboration d'approches stratégiques permettant de répondre aux défis de la mondialisation (3)

Compétences opérationnelles	Critères de performance
D4 Mettre en œuvre l'utilisation durable des ressources dans le domaine du commerce international	Durabilité – Respecter et appliquer la législation et les directives environnementales et veiller à l'utilisation durable des ressources (2) – Expliquer les normes, standards et initiatives internationales dans le secteur des transports et leur importance pour le commerce extérieur (1) – Analyser le commerce extérieur des biens et des services pour en déterminer les effets négatifs sur l'environnement et élaborer des approches stratégiques pour réduire ces effets (3) – Expliquer l'impact des échanges de droits d'émission sur le commerce international (1) – Estimer des prix pour les paiements de compensation des émissions de gaz à effet de serre (2) – Interpréter les résultats des évaluations du cycle de vie (par exemple, l'empreinte carbone CO₂) (2)

E. Évaluer des questions juridiques liées au commerce international

Description du domaine de compétence Les RCI identifient et respectent le cadre légal du commerce international. Ils définissent l'utilisation des règles précontractuelles dans le domaine du commerce international. Ils concluent et appliquent des contrats. Ils définissent des règles ainsi que des clauses de non-responsabilité et de limitation de la responsabilité.	Contexte Cadre légal du commerce international Droit international privé et de la procédure Règles précontractuelles Formes de contrats Conditions générales Contrats d'intermédiaire, contrats logistiques Droit international des contrats de vente, droit de la propriété intellectuelle Responsabilité et limitation de responsabilité
---	---

Compétences opérationnelles	Critères de performance
E1 Identifier et respecter le cadre légal du commerce international	Cadre légal – Identifier les risques de compliance dans le domaine du commerce international et les prévenir/atténuer par des mesures appropriées (3) – Définir le code de conduite relatif au commerce international et en contrôler le respect tout au long de la chaîne de création de valeur (3) – Définir un code de conduite anticorruption et en contrôler le respect (1) – Contrôler que les produits de l'entreprise respectent la protection de la propriété intellectuelle (2) – Tenir compte de la responsabilité du fait des produits dans le cadre des livraisons et organiser le rappel de produits (3) – Décrire les domaines d'application de la responsabilité du fait des produits en commerce international et décrire les procédures de rappel de produit (1) – Contrôler les clauses des contrats sous l'angle du droit des cartels et faire vérifier le respect des dispositions locales en la matière (3) – Définir le périmètre des données de base du commerce international ainsi que les responsabilités les concernant (2) – Réglementer la procédure d'appels d'offre publics (3) – Réglementer l'utilisation de la réserve de propriété dans les contrats (3) – Vérifier le respect des dispositions locales dans les contrats avec des représentations commerciales et les contrats de représentation exclusive (3) Droit international privé et de la procédure – Décrire les conditions et les conséquences d'une élection de droit (1) – Réglementer l'intégration et l'exclusion de la Convention des Nations unies sur les contrats de vente internationale de marchandises (CVIM) dans les contrats (3) – Expliquer les principes de la Convention de Lugano (CL) et de la LDIP (1) – Nommer les principes de l'arbitrage international et les différences avec les MARC (modes alternatifs de règlement des conflits), force exécutoire comprise (1) – Définir les principes du recours aux procédures d'arbitrage et aux MARC (1)

Compétences opérationnelles	Critères de performance
E2 Définir l'utilisation des règles précontractuelles dans le domaine du commerce international	Règles précontractuelles – Définir l'utilisation des règles précontractuelles dans le domaine du commerce international (3) Formes de contrats – Expliquer les formes de groupements d'exportation (consortiums, etc.) (1) – Réglementer le type et les implications d'un groupement d'exportation (responsabilité collective) (3) – Décrire différentes formes d'opérations de commerce international (directe, indirecte, joint venture, franchisage, licence, consortium) et en indiquer les opportunités et les risques respectifs (3) Conditions générales – Réglementer l'application des conditions générales de l'entreprise et de celles de tiers (Battle of Forms) (3) – Définir les conditions générales de l'entreprise (conditions d'achat et de vente comprises) et contrôler qu'elles sont correctement intégrées dans les contrats (3) – Contrôler que les CG de l'entreprise respectent les législations étrangères de protection des consommateurs (2)
E3 Conclure, évaluer et appliquer des contrats	Contrats d'intermédiaire – Décrire et utiliser de manière pertinente les contrats d'agence et les contrats de représentation exclusive (2) – Expliquer la conclusion et la dissolution des contrats d'agence et des contrats de représentation exclusive (1) Contrats logistiques – Négocier et conclure des contrats-cadres avec des prestataires logistiques (3)
E4 Définir des règles ainsi que des clauses de non-responsabilité et de limitation de la responsabilité	Droit international des contrats de vente – Vérifier des contrats internationaux complexes, en identifier les éléments et formuler des clauses contractuelles déterminantes en matière de commerce international (2) – Identifier les violations de contrat et définir des solutions appropriées (3) – Conclure, évaluer et appliquer des contrats-cadres (3) Droit de la propriété intellectuelle – Expliquer le principe de l'épuisement national et international des droits de propriété intellectuelle et son importance par rapport aux importations parallèles selon la jurisprudence actuelle (3) – Nommer des accords internationaux de protection de la propriété intellectuelle (p. ex. ADPIC) (1) – Vérifier la protection de la propriété intellectuelle sur des marchés importants (2)
E5 Vérifier les clauses de responsabilité et d'assurance de contrats complexes	Responsabilité et limitation de responsabilité – Expliquer la responsabilité du fait du produit et la responsabilité du fait de la garantie et les différencier (1) – Expliquer l'applicabilité aux fabricants suisses de la directive européenne sur la responsabilité du fait de produits (1) – Expliquer la directive relative à la sécurité des produits et vérifier la conformité des documents (p. ex. certificat CE) (2) – Définir des règles de non-responsabilité et de limitation de responsabilité (3)

F. Définir la gestion des risques

Description du domaine de compétence Les RCI définissent et contrôlent la gestion systématique des risques liés au commerce international. Ils définissent un concept d'assurance-transport pour le commerce international et évaluent le recours à l'assurance contre les risques à l'exportation.	Contexte Risques liés au commerce international Concept d'assurance Assurance contre les risques à l'exportation
---	--

Compétences opérationnelles	Critères de performance
F1 Définir et contrôler la gestion systématique des risques liés au commerce international	Risques liés au commerce international – Identifier et évaluer les risques liés au commerce international et les réduire, les prévenir ou les couvrir à l'aide d'instruments appropriés (3) Exemples: risques de paiement (risque du croire, risque de transfert), risque de change, risque de pays, risque de fabrication, risque politique, risques de garantie, risques à l'importation, à l'exportation et liés au transit, risques d'expédition, risques juridiques (tribunal arbitral, for, élection du droit, force exécutoire), risques de réputation, force majeure. – Définir et contrôler la gestion systématique des risques liés au commerce international (3) – Fixer une procédure de vérification de la solvabilité des partenaires commerciaux (3) – Définir des critères relatifs aux limites de crédit accordées aux partenaires commerciaux (3) – Analyser les rapports d'activité des partenaires commerciaux et définir des limites de transaction/de crédit (3) – Fixer des directives relatives aux garanties de paiement et de prestations ainsi qu'au calcul des prix de revient des opérations de commerce international (3) – Définir des critères d'utilisation des clauses commerciales internationales (Incoterms) (3)
F2 Définir un concept d'assurance pour le commerce international	Concept d'assurance – Définir un concept d'assurance pour le commerce international (3) – Expliquer la différence entre législation en matière de responsabilité et assurance (1) – Rédiger des clauses de responsabilité et d'assurance et en vérifier la conformité dans des contrats complexes (3) – Définir un concept d'assurance-transport pour le commerce international (3)
F3 Évaluer le recours à l'assurance contre les risques à l'exportation	Assurance contre les risques à l'exportation – Expliquer les instruments de l'assurance contre les risques à l'exportation (p. ex. SERV) (1) – Décrire le fonctionnement de l'assurance crédit à l'exportation (ACE) et évaluer sa pertinence au cas par cas (3) – Expliquer les principes, la stratégie, les objectifs, les instruments, les formes fondamentales, les acteurs (SERV comprise) et l'évolution de la politique du commerce extérieur de la Suisse (1)

G. Aménager l'organisation et la gestion de personnel

Description du domaine de compétence Les RCI sont en mesure de diriger et de développer le domaine du commerce international sur les plans stratégique et opérationnel. Ils pilotent des processus de changement dans le domaine du commerce international (Change Management) et contribuent à leur aménagement. Ils planifient et conduisent des projets et apportent leurs compétences dans le cadre de projets interdisciplinaires. Ils dirigent et encadrent des collaborateurs de cultures différentes.	Contexte Direction stratégique et opérationnelle du domaine du commerce international Corporate Social Responsibility Management de la qualité et des processus Processus de commerce international et organisation des processus Management de projet Gestion de personnel
---	---

Compétences opérationnelles	Critères de performance
G1 Diriger et développer le domaine du commerce international sur les plans stratégique et opérationnel	Conduite stratégique – Diriger et développer le domaine du commerce international sur les plans stratégique et opérationnel (3) – Élaborer en collaboration avec la direction la planification stratégique et les bases des processus et des instruments de conduite (3) – Faire bénéficier la stratégie de l'entreprise de réflexions fondamentales sur le commerce international (3) – Élaborer des stratégies relatives à l'importation, à l'exportation et au transit de biens et de services (3) Corporate Social Responsibility (CSR) – Expliquer et appliquer les directives, recommandations et principes généraux internationaux (Pacte mondial, Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales, déclaration de principes tripartite sur les entreprises multinationales et la politique sociale) dans le domaine du commerce international (2) Management de la qualité et des processus – Définir, mettre en œuvre, mesurer, évaluer et comparer les processus de management (processus de planification, de conduite et de pilotage), les processus-clés et les processus de soutien du domaine du commerce international et sur cette base, définir les structures et les mesures nécessaires (3) – Formuler et interpréter des principes d'entreprise déterminants pour le commerce international et sur cette base, élaborer et mettre en œuvre des mesures d'organisation des structures dans le domaine du commerce international (3) – Décrire les principes et différentes formes d'organisation des structures et en évaluer la pertinence pour l'entreprise ou le domaine du commerce international (3) – Analyser et optimiser l'organisation des structures du domaine du commerce international (3) – Expliquer les bases de l'organisation des processus (input, output, responsabilités, contrôle de gestion) (1)

Compétences opérationnelles	Critères de performance
G2 Initier et contribuer à la mise en place de processus de changement dans le domaine du commerce international (Change Management)	Processus de changement – Aménager, évaluer, optimiser et adapter à l'évolution du contexte les processus et l'organisation des processus du domaine du commerce international (3) – Initier et contribuer à la mise en place de processus de changement dans le domaine du commerce international (Change Management) (3)
G3 Planifier et conduire des projets, apporter ses compétences dans le cadre de projets interdisciplinaires	Management de projet – Planifier et conduire des projets (2) – Apporter ses compétences dans le cadre de projets interdisciplinaires (2) – Décrire le processus de résolution de problèmes et expliquer et utiliser des méthodes de prise de décision (2)
G4 Diriger et encadrer des collaborateurs de cultures différentes	Conduite de collaborateurs – Planifier le recrutement de nouveaux collaborateurs et procéder à la sélection (2) – Expliquer les dispositions du droit du travail régissant l'engagement et le licenciement de collaborateurs (3) – Former des équipes en fonction des compétences des collaborateurs et les diriger (3) – Identifier les aptitudes, les potentiels et les besoins des collaborateurs et planifier et initier le développement de leurs qualifications (3) – Évaluer l'utilité individuelle, professionnelle et pour l'entreprise de mesures de développement des collaborateurs (3) – Organiser et réaliser des entretiens et des formations internes (2) – Prendre, justifier et appliquer des mesures disciplinaires (2)

H. Définir le marketing et la communication

Description du domaine de compétence Les RCI identifient les opportunités et les risques des opérations de commerce international pour l'entreprise et évaluent l'importance de son internationalisation dans le cadre de la mondialisation. Ils étudient des analyses de marché pour identifier des problèmes-clés et en déduire des décisions marketing pour le domaine du commerce international. Ils aménagent et proposent des produits et des prestations de commerce international dans le cadre d'un concept marketing. Ils gèrent personnellement les gros clients et définissent les responsabilités régionales. Les RCI mènent des entretiens et des négociations dans un contexte interculturel. Ils définissent les structures d'information et utilisent les moyens de communication de manière pertinente.	Contexte Opportunités et risques des opérations de commerce international Concepts marketing propres à chaque pays Analyse de marché Gestion de gros clients suisses et étrangers Entretiens et négociations dans un contexte interculturel Communication avec des parties prenantes internes et externes
---	---

Compétences opérationnelles	Critères de performance
H1 Identifier les opportunités et les risques des opérations de commerce international pour l'entreprise et évaluer l'importance de son internationalisation dans le cadre de la mondialisation	Opérations de commerce international – Identifier et analyser les développements et les besoins de la clientèle, élaborer et mettre en œuvre des solutions commercialisables (3) – Évaluer l'environnement marketing international et identifier son impact sur l'entreprise (3) – Identifier les opportunités et les risques des opérations de commerce international pour l'entreprise et évaluer l'importance de son internationalisation dans le cadre de la mondialisation (3) – Nommer des facteurs d'attractivité d'un marché d'importation/d'exportation (1) – Évaluer les facteurs de choix d'implantation relatifs à la production/distribution et aux débouchés/marchés d'approvisionnement (1) – Évaluer les éventuelles transactions commerciales avec l'étranger d'un point de vue écologique et évaluer les mesures possibles pour réduire l'impact environnemental (3) – Identifier les possibilités de distribution et planifier des mesures en vue de leur utilisation (2) – Participer à l'élaboration de concepts marketing propres à chaque pays (3) – Identifier des problèmes de stratégie d'entreprise et d'orientation client et élaborer des solutions (3) – Élaborer un business plan spécifique au commerce international (3)
H2 Étudier des analyses de marché pour identifier des problèmes-clés et en déduire des décisions marketing pour le domaine du commerce international	Analyse de marché – Nommer plusieurs types d'analyse de marché et élaborer des démarches adaptées à la situation (2) – Interpréter des statistiques, des ratios et des études de marché et en déduire des décisions importantes pour le domaine du commerce international (2)

Compétences opérationnelles	Critères de performance
H3 Élaborer et proposer des produits et des prestations de commerce international dans le cadre d'un concept marketing	Produits et prestations – Collaborer à la fixation des objectifs marketing et de vente (2) – Décrire les objectifs tels que les offres et les prestations, la position de marché et les relations clients de l'entreprise (1) – Expliquer les raisons de l'adaptation des produits de commerce international et garantir l'existence de documentations de produits (2)
H4 Gérer personnellement les gros clients, définir des responsabilités régionales et organiser la gestion de la clientèle	Relation client – Expliquer la gestion de la relation client dans le domaine du commerce international et élaborer des stratégies de fidélisation de la clientèle (CRM) (3) – Définir et mettre en œuvre le Key Account Management pour les gros clients opérant à l'international (3) – Analyser les besoins de la clientèle dans tous les domaines de l'importation et de l'exportation et élaborer des solutions adaptées (2) – Planifier et préparer des stratégies pour les visites à des clients et partenaires commerciaux étrangers (3) – Résoudre des conflits avec des partenaires commerciaux (3)
H5 Mener des entretiens et des négociations dans un contexte interculturel	Entretiens et négociations – Exploiter les processus de négociation en tant que stratégie moderne permettant de résoudre les problèmes d'intérêts opposés (2) – Formuler des objectifs de négociation et les réaliser à l'aide de mesures tactiques efficaces (3) – Mener des entretiens et des négociations dans un contexte interculturel (3) – Tenir compte des particularités culturelles dans le cadre de présentations et de négociations (3) – Identifier les schémas comportementaux des partenaires commerciaux et contribuer au succès de l'entreprise dans un contexte interculturel (2) – Décrire des particularités culturelles fondamentales et leur influence sur les entretiens et les négociations et en tenir compte (3)
H6 Définir des structures d'information et utiliser les moyens de communication de manière pertinente	Structures d'information – Communiquer et débattre avec différentes parties prenantes internes et externes (2) – Définir des structures d'information et utiliser les moyens de communication de manière pertinente (2)

I. Contrôler les finances

Description du domaine de compétence Les RCI planifient et surveillent l'impact des opérations de commerce international sur le résultat et la liquidité de l'entreprise. Ils calculent et interprètent des ratios de gestion d'entreprise en lien avec le commerce international ainsi que des indicateurs de performance pour le contrôle de gestion. Ils élaborent des règles de calcul des prix de revient pour les opérations de commerce international et calculent la rentabilité d'investissements.	Contexte Résultat et liquidité de l'entreprise Ratios de gestion d'entreprise et indicateurs de performance en lien avec le commerce international Règles de calcul des prix de revient pour les opérations de commerce international Calcul statique et dynamique d'investissement
--	--

Compétences opérationnelles	Critères de performance
I1 Expliquer, planifier et surveiller l'impact des opérations de commerce international sur le résultat et la liquidité de l'entreprise	Résultat de l'entreprise – Expliquer, planifier et surveiller l'impact des opérations de commerce international sur le résultat et la liquidité de l'entreprise (3) – Analyser et évaluer la santé financière de l'entreprise sur la base des comptes annuels (bilan, compte de résultat, tableau des flux de trésorerie, annexe, rapport d'activité) (3) – Établir des budgets relatifs au commerce international, en assurer le suivi et prendre les mesures nécessaires (2)
I2 Calculer et interpréter des ratios de gestion d'entreprise en lien avec le commerce international	Ratios de gestion – Calculer et interpréter des ratios de gestion d'entreprise (free cash-flow, EBIT, ROE, marge contributive, liquidité, etc.) (2)
I3 Décrire les processus de planification, de pilotage et de contrôle de gestion et participer à leur aménagement	Contrôle de gestion – Décrire les processus de planification, de pilotage et de contrôle de gestion et participer à leur aménagement (3) – Définir et calculer des indicateurs de performance pour le domaine du commerce international (2)
I4 Élaborer des règles de calcul des prix de revient pour les opérations de commerce international	Règles de calcul – Élaborer des règles de calcul des prix de revient pour les opérations de commerce international (3) – Calculer le prix de revient des mandats, marge contributive comprise, et en déduire les mesures nécessaires (3) – Élaborer une comptabilité analytique d'exploitation reposant sur le prix de revient complet à l'aide de la méthode différenciée (matières, production, administration et ventes) et procéder au calcul du prix de revient d'un mandat sur la base des coûts indirects (2) – Évaluer les opérations de commerce international sous l'angle de calcul du prix de revient complet et du calcul du prix de revient partiel (3) – Évaluer les facteurs influençant les opérations de commerce international et, le cas échéant, définir et mettre en œuvre les mesures nécessaires (3)
I5 Calculer et justifier la rentabilité des investissements	Investissements – Utiliser les méthodes de calcul d'investissement (statiques et dynamiques) et en expliquer l'importance (3)

Taxonomie

N.B.: la taxonomie utilisée ici résume les six niveaux taxonomiques C1 – C6 de Bloom en trois niveaux.

Niveau taxonomique	Explication	Exemples
1 Savoir et comprendre (C1, C2)	Le candidat comprend la matière d'examen et est en particulier capable - de citer des faits, - d'expliquer des termes techniques, - d'expliquer les relations entre les choses.	- Citez.... - Indiquez les méthodes que vous connaissez... - Énumérez les principales... - Expliquez...
2 Appliquer (C3)	Le candidat est en mesure d'appliquer ses connaissances dans des situations concrètes et de résoudre des problèmes dans un contexte abordé pendant sa formation. Il est en particulier capable - d'accomplir une tâche liée à une matière d'examen, - d'appliquer les méthodes faisant partie de la matière d'examen.	- Calculez sur la base... - Montrez la différence entre...
3 Analyser, synthétiser, évaluer (C4, C5, C6)	Le candidat est en mesure d'analyser des problèmes et d'élaborer et d'évaluer des propositions de solution conformes à la pratique. Il est en particulier capable - d'analyser des situations et de réunir des éléments en un tout, - de comparer et d'évaluer des variantes de solution.	- Analysez le problème exposé ici. - Présentez les instruments que vous avez choisis en vous référant à un exemple pratique. - Interprétez cette situation et déduisez-en la signification pour votre travail. - Expliquez votre conclusion et étayez-la de manière détaillée.

Glossaire

Abréviation	Explication
ACE	Assurance-crédit à l'exportation
ADPIC	Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce
AEO	Authorised Economic Operator, opérateur économique agréé
AFC	Administration fédérale des contributions
BEPS	Érosion de la base d'imposition et transfert de bénéfices (BEPS), projet de l'OCDE visant à éviter l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices par les multinationales
CG	Conditions générales
CL	Convention concernant la compétence judiciaire, la reconnaissance et l'exécution des décisions en matière civile et commerciale (Convention de Lugano)
CRM	Customer Relationship Management, gestion de la relation client
CSR	Corporate Social Responsibility
Da	Destinataire agréé
EBIT	Earnings Before Interest and Tax, résultat avant intérêts et impôts (résultat opérationnel)
LDIP	Loi fédérale sur le droit international privé
MARC	Mode alternatif de règlement des conflits
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OFAC	Office fédéral de l'aviation civile
OFDF	Office fédéral de la douane et de la sécurité des frontières
OMC	Organisation mondiale du commerce
ONU	Organisation des Nations unies
PCD	Compte en douane dans la procédure de règlement centralisée de l'administration des douanes
ROE	Return On Equity, rentabilité des capitaux propres
RUGD	Règles uniformes relatives aux garanties sur demande
RUU 600	Règles et usances uniformes en matière de crédits documentaires
SECO	Secrétariat d'État à l'économie
SERV	Assurance suisse contre les risques à l'exportation
S-GE	Switzerland Global Enterprise, organisation suisse chargée de la promotion des exportations et de la place économique
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée