

## Spécialiste de l'expédition

Branches d'examen  
Matières d'examen  
**Guide**

Valables pour l'examen fédéral

## Spécialiste de l'expédition

### Branches d'examen

#### *Ecrit*

1. Economie publique et économie d'entreprise
2. Bases du marketing
3. Gestion des risques dans les affaires d'expédition I
4. Bases de la logistique et de l'expédition

#### *Oral*

5. Conditions cadres internationales et politique économique extérieure
6. Techniques de management, y c. TQM
7. Bases de la logistique et de l'expédition, y c. TI et financement du commerce extérieur
8. Direction d'entretien et de négociations

## Matière d'examen

### Ecrit

#### 1. Economie publique et économie d'entreprise

Le candidat est censé être en mesure de décrire les grandes lignes de la microéconomie et de la macroéconomie et d'expliquer leurs liens. Il doit en outre être en mesure d'appréhender les problèmes fondamentaux de l'économie d'entreprise et d'apprécier leurs rapports. Il doit en particulier disposer de connaissances approfondies dans le calcul des coûts. Il doit simultanément connaître les tenants et les aboutissants du financement des investissements.

#### 2. Bases du marketing

Le candidat connaît les notions fondamentales du marketing et peut présenter et expliquer la fonction du marketing au sein de l'entreprise. Il connaît les philosophies du marketing les plus importantes et il peut les présenter également en relation avec le marketing interne et montrer des voies de solution pour des problèmes concrets. Pour ces mêmes problèmes concrets, il peut élaborer une analyse de la situation du marketing et un concept sommaire de marketing. A ce sujet, il est aussi au courant de l'obtention d'informations/de recherche de marchés. Il connaît les instruments les plus importants du marketing et peut formuler une argumentation de vente axée sur la clientèle.

#### 3. Gestion des risques dans les affaires d'expédition I

Le candidat doit pouvoir expliquer en particulier les lignes essentielles du droit privé suisse, le contrat en général, le droit de l'expédition et les droits les plus importants sur les marchandises, nationaux et internationaux, et pouvoir les appliquer au cas par cas. Il doit en l'occurrence pouvoir reconnaître les risques contractuels des affaires d'expédition et savoir comment les éviter, les minimiser ou les transférer.

#### 4. Bases de la logistique et de l'expédition

Le candidat doit être en mesure de présenter les diverses formes de chaînes logistiques. Il doit être en mesure d'expliquer les nouvelles solutions de problèmes y afférentes et être au courant de l'importance de la logistique d'exploitation du point de vue de l'optimisation globale.

## Oral

### 5. Conditions cadres internationales et politique du commerce extérieur

Le candidat doit pouvoir présenter et expliquer les tâches et les objectifs de la Suisse en politique de commerce extérieur, les problèmes actuels de politique économique suisse, la position spéciale de la Suisse en tant que pays d'exportation et d'importation ainsi que celle de la Suisse en Europe et dans l'environnement global. Il doit en outre être en mesure de pouvoir expliquer l'importance, la structure et les objectifs des organisations internationales telles que OMC, IBRD, OCDE, etc. et les divers espaces économiques et de pouvoir les interpréter du point de vue de la Suisse et des entreprises suisses. Il doit en outre connaître les divers interlocuteurs, les organisations et organes actifs dans l'économie extérieure, et pouvoir présenter leur utilité pour les entreprises. Le candidat doit en outre être au courant de la politique du commerce extérieur, de la structure de l'exportation et de l'importation suisses de même que les combinaisons exportation, importation, expédition et situation internationale dans le domaine des matières premières.

### 6. Techniques de management y c. TQM

Le candidat doit pouvoir expliquer les techniques importantes du management en général (par ex. MbO, technique du mandat et de délégation) ainsi que de la gestion du temps. Le candidat doit pouvoir expliquer l'importance et le transfert du TQM dans la branche de l'expédition à l'aide d'exemples pratiques.

### 7.

Bases de la logistique et de l'expédition y c. informatique et financement du commerce extérieur

Le candidat est censé connaître les diverses formes de l'expédition internationale. Les affaires modernes de logistique sont des activités importantes du transitaire de demain. En relèvent notamment les risques dans le commerce international et les possibilités de sécurisation. La connaissance de base de la TI est aujourd'hui un domaine partiel important.

Le candidat connaît les plus importantes conditions de paiement dans les affaires d'exportation à court terme. Il est apte à reconnaître les risques financiers dans les affaires internationales de marchandises et de commerce (gestion des risques) ainsi qu'à expliquer la protection possible (Risk Mitigation) par des accreditifs documentaires, l'encaissement documentaire, la garantie bancaire ainsi que l'assurance privée des crédits d'exportation et la GRE de la Confédération.

### 8. Direction d'entretien et de négociations

Le candidat doit être en mesure de reconnaître les problèmes, souhaits et conceptions du partenaire dans la négociation compte tenu des particularités spécifiques à chaque pays et de montrer et de proposer les solutions appropriées. Il doit être coutumier des bases indispensables de la rhétorique, de la technique de négociation et de la direction d'entretien ainsi que de la technique de présentation.

# Spécialiste de l'expédition

## Directives

### Branches de l'examen écrit

Economie publique et économie d'entreprise

Microéconomie  
Macroéconomie  
Bases de l'économie d'entreprise  
Calcul des coûts dans l'expédition

*Bases du marketing*

Notions fondamentales du marketing  
Système et analyse des marchés  
Mode de pensée marketing et marketing interne  
Amorces de concepts de marketing et d'argumentation de vente

*Gestion des risques et assurances I*

Droit général, partie générale du code des obligations, droit suisse de l'expédition  
Droit des marchandises

Bases de la logistique et de l'expédition

Connaissances de l'expédition  
Logistique

### Branches de l'examen oral

*Conditions cadres internationales et politique du commerce extérieur*

La Suisse dans l'environnement international  
Institutions et organisations de la politique économique extérieure  
Ordre économique mondial  
Commerce extérieur – Faits et chiffres  
La Suisse, nation d'importation

*Techniques de management y c. TQM*

Formes et techniques de management  
Self management / Time management  
Travail en équipe et direction d'équipes  
TQM dans l'expédition

Bases de la logistique et de l'expédition y c. *informatique et financement du commerce extérieur*

Connaissances de l'expédition  
Logistique  
Informatique  
Gestion des risques et financement du commerce  
Assurance des risques à l'exportation (EKV)

Direction d'entretien et de négociations

Contacts avec la clientèle/techniques de présentation  
Direction d'entretien et technique de négociation

Branche d'examen: Economie publique et économie d'entreprise

Domaine d'enseignement: **Microéconomie**

**Objectifs:** Apprendre à connaître et comprendre les notions les plus importantes et les concepts de l'économie publique

Apprendre à connaître et comprendre le mode de fonctionnement d'une économie publique conduite par la concurrence

Apprendre à connaître et comprendre le processus de décision dans les ménages et les entreprises

Apprendre à connaître et comprendre le mécanisme des prix pour l'équilibrage des plans isolés dans les diverses formes de marchés

**Domaines de connaissances:** Introduction (notions, rapports fondamentaux)  
Marchés et formes de marchés  
Les décisions des ménages privés  
Les décisions des entreprises privées  
La formation des prix sur les marchés des marchandises

**Littérature:** Volkswirtschaftslehre, 7. aktualisierte Auflage, Dubs, Rolf ; Bern Stuttgart  
pour accompagner: Wien 1998  
ISBN 978-3-258-05689-0

pour approfondir Ulrich Basseler, Jürgen Heinrich: Grundlagen und Probleme der Volkswirtschaft , 18., durchges. Aufl. Stuttgart 2006  
ISBN 978-3--7910-2437-0-2

Ulrich van Suntum: Die unsichtbare Hand, ökonomisches Denken gestern und heute 3. Aufl., Berlin; Heidelberg: Springer,  
ISBN Nr. 3-540-25235-5

Branche d'examen: Economie publique et économie d'entreprise

**Domaine** **Macroéconomie**  
d'enseignement:

**Objectifs:** Apprendre à connaître et comprendre les notions les plus importantes de la macroéconomie

Apprendre à connaître et comprendre les chiffres repères les plus importants pour la caractérisation d'une économie publique

Apprendre à connaître et comprendre les indicateurs les plus importants pour la description de la situation conjoncturelle dans un pays

Apprendre à connaître et comprendre les indicateurs les plus importants pour la description des perspectives de croissance ou la qualité d'un emplacement d'un pays

**Domaines de connaissances:** Introduction à la macroéconomie  
Compte global de l'économie publique  
Compte du commerce extérieur  
Bases de la politique de stabilisation  
Bases pour une politique de croissance et de structure

**Littérature:** Volkswirtschaftslehre, 7. aktualisierte Auflage, Dubs, Rolf ; Bern Stuttgart  
pour accompagner Wien 1998  
ISBN 978-3-258-25689-0

pour approfondir Ulrich Basseler, Jürgen Heinrich: Grundlagen und Probleme der  
Volkswirtschaft , 18., durchges. Aufl. Stuttgart 2006  
ISBN 978-3--7910-2437-0-2

Ulrich van Suntum: Die unsichtbare Hand, ökonomisches Denken gestern und heute 3. Aufl., Berlin; Heidelberg: Springer,  
ISBN Nr. 3-540-25235-5

Branche d'examen: Economie publique et économie d'entreprise

**Domaine** Bases de l'économie d'entreprise  
d'enseignement:

**Objectifs:** Obtenir un aperçu de l'économie d'entreprise actuelle  
Connaître les liens de l'entreprise avec l'environnement  
Regards dans les fonctions isolées d'une entreprise telles que comptabilité, maintien de l'organisation, conduite et stratégie

**Domaines de connaissances:** Introduction Entreprise et environnement  
Comptabilité  
Financement et investissement  
Organisation, conduite  
Stratégie

**Littérature:** Jean-Paul Thommen: Managementorientierte Betriebswirtschaftslehre;  
8. aktualisierte und ergänzte Auflage, 2008  
Versus Verlag AG, Zürich 1996  
ISBN 978-3-03909-118-8

Branche d'examen: Economie publique et économie d'entreprise

**Domaine** Calcul des coûts dans l'expédition  
d'enseignement:

**Objectifs:** Connaissance des interdépendances générales et de la place du calcul des coûts dans l'expédition

Utilité du calcul des coûts en tant qu'instrument de conduite

**Domaines de connaissances:** La place du calcul des coûts dans la comptabilité d'entreprise  
Le but du calcul des coûts  
Notions de base  
Feuille de décompte d'entreprise (FDE)  
Budgétisation  
Chiffres repères / Controlling

**Littérature:** Jürg Leimgruber/Urs Prochinig: Das Rechnungswesen als Führungsinstrument; 4. überarbeitete Auflage 2007  
ISBN 978-3-286-33094-8

Siegfried Hummel / Wolfgang Männel: Kostenrechnung 1, 4. völlig neu bearbeitete und erweiterte Auflage, Gabler Verlag, Wiesbaden 1991  
ISBN 3 409 211 349

Branche d'examen: **Bases du marketing**

**Domaine** Notions fondamentales en marketing  
d'enseignement: Système de marché et analyse du marketing  
Attitude à l'égard du marketing et marketing interne  
Amorces de concepts de marketing et argumentation de vente

**Objectifs:** Les participant/es acquièrent une compréhension fondamentale pour le marketing avec les possibilités appropriées d'application

Connaissent les notions fondamentales du marketing et peuvent les utiliser

Apprennent à connaître les diverses philosophies du marketing et peuvent les transférer dans leur propre entreprise ainsi que les lier avec le marketing interne

Apprennent à connaître leur système de marché, peuvent l'appliquer en profondeur et l'analyser, et peuvent tirer les conclusions importantes pour eux

Peuvent développer un concept sommaire de marketing et en déduire l'argumentation de vente appropriée

**Domaines de connaissances:** Définition du marketing  
Notions fondamentales importantes telles que repères de marché, cycle de vie du marché, portfolio, etc.  
Application concrète dans le domaine de travail  
Le marketing en tant que philosophie  
Définition des divers éléments du marché  
Elaboration du système déterminant de marché et de l'analyse de marché appropriée  
Amorces sommaires pour l'obtention d'informations dans les marchés isolés et concernant leurs éléments  
Connaissance des instruments mixtes du marketing et de l'infrastructure du marketing  
Lien entre les instruments et l'infrastructure et son importance pour l'entreprise  
Définition des notions de marketing interne et des problèmes possibles  
Amorce méthodique et instruments pour la transposition du marketing interne  
Elaboration d'un concept sommaire de marketing  
Elaboration d'une argumentation efficace pour la clientèle et son transfert dans la documentation de vente

**Littérature:**  
pour accompagner: Diverses notes au sujet des divers thèmes

pour approfondir: Marketing: Analyse und Strategie, Prof. Dr. Richard Kühn, Universität Bern  
Marketing-Management: Analyse, Planung u. Kontrolle, Philip Kotler  
Marketing: Grundlagen für Studium und Praxis, Prof. Dr. Manfred Bruhn, Universität Basel

Branche d'examen: Gestion des risques dans les affaires d'expédition I

**Domaine d'enseignement:** **Droit général, partie générale**  
Code des obligations, droit suisse en matière d'expédition

**Objectifs:**

- Connaît les grandes lignes du système suisse du droit
- Connaît la distinction entre droit public et droit privé
- Connaît la distinction entre droit national et droit international
- Connaît les raisons de l'apparition de l'obligation et peut décider dans des cas simples et prouver si une obligation est née pour quelle raison juridique et entre quelles parties, et connaît en particulier l'action interdite, l'enrichissement illégal, le contrat, la conduite des affaires sans mandat, la suppléance, les règles de preuve et les effets de l'obligation
- Le/la spécialiste de l'expédition connaît le droit suisse de l'expédition et peut résoudre lui-/elle-même des cas juridiques non compliqués en particulier aussi dans le domaine des dommages-intérêts
- Il/elle connaît les conditions générales de l'Associations suisse des transitaires et entreprises de logistique et peut les appliquer
- Connaît l'importance des Incoterms dans les affaires d'expédition
- Connaît les risques contractuels dans les affaires d'expédition et sait comment les éviter, les minimiser, les transférer et/ou les assurer

**Domaines de connaissances:**

- Notions et introduction
- Introduction générale au Code suisse des obligations
- Droit de l'expédition
- Assurances responsabilités du transport et du transitaire

**Littérature:**

pour accompagner

- Guide Bases juridiques et introduction au Code suisse des obligations pour les spécialistes de l'expédition
- Guide pour les spécialistes de l'expédition "Droit suisse de l'expédition", Editeur: Association suisse des transitaires et entreprises de logistique, Bâle
- CG SPEDLOGSWISS -Conditions générales de l'Association suisse des transitaires et entreprises de logistique  
[www.spedlogswiss.com](http://www.spedlogswiss.com)
- Code suisse des obligations (CO)  
<http://www.admin.ch/ch/f/rs/2/220.fr.pdf>

pour approfondir:

- Guido Müller: Einführung in die kaufmännische Rechtskunde inkl. Lösungen 10. überarbeitete Auflage 2007, ISBN 978-3-907795-03-3
- Giovanna Montanaro: Die Haftung des Spediteurs für Schäden an Gütern Schultheiss Juristische Medien AG Zürich, 2001, ISBN 3-7255-4211-2

**Branche d'examen:** Gestion des risques dans les affaires d'expédition I

**Domaine d'enseignement:** **Droits sur les marchandises**

**Objectifs:**

- Connaît les éléments des bases juridiques nationales et internationales dans les divers genres de transport
- Peut utiliser les bases juridiques nationales et internationales à l'aide de cas pratiques (en particulier dans le domaine des transports par route)
- Connaît les rapports et les points de délimitation d'affaire fondamentale et de contrats de transport
- Connaît les risques conventionnels dans les affaires de transport et sait comment les éviter, les minimiser, les transférer et/ou les assurer

**Domaines de connaissances**

transport national et international de marchandises par la route  
transport international de marchandises par le rail  
transport international de marchandises par air  
transport international par mer  
transport international multimodal de marchandises  
Services KEP

Grandes lignes du droit national et international du contrat, à l'exemple du contrat de logistique

Convention relative au contrat de transport de marchandises par route (CMR), conclue à Genève le 19 mai 1956  
- domaine d'application  
- réglementation de la responsabilité

Convention pour l'unification de certaines règles relatives au transport aérien international - convention de Montréal - conclue le 28 mai 1999  
- Grandes lignes du droit du contrat

Protection d'assurance

**Littérature:**

pour accompagner: Code suisse des obligations, <http://www.admin.ch/ch/fr/rs/2/220.fr.pdf>  
CMR, <http://www.admin.ch/ch/fr/rs/i7/0.741.611.fr.pdf>

Convention pour l'unification de certaines règles relatives au transport aérien international, conclue à Montreal le 28 mai 1999  
<http://www.ius.uio.no/lm/air.carriage.unification.convention.montreal.1999/>

pour approfondir: Herber / Piper, CMR Internationales Strassentransportrecht, Kommentar, Verlag C.H. Beck München, 1996, ISBN 3-406-40672-6

Herbert Glöckner: Leitfaden zur CMR  
Übereinkommen zur Vereinheitlichung bestimmter Vorschriften über die Beförderung im internationalen Strassengüterverkehr (CMR)  
Schmidt Erich Verlag, 8. Auflage Dezember 2008,  
ISBN 3-503-04086-2

Branche d'examen: Bases de la logistique et de l'expédition

**Domaine d'enseignement:** Connaissances de l'expédition

**Objectifs:** Connaître et comprendre l'importance de l'assurance du transport

Connaître et comprendre les tâches et l'importance:  
du trafic des marchandises par route  
des trafics combinés  
du trafic outre-mer et par conteneurs  
du trafic par air

**Domaines de connaissances:** Organisation du trafic des marchandises par route, du trafic combiné, du trafic outre-mer et par conteneurs, du trafic par air  
Formation des prix, genres de tarifs et dispositions tarifaires  
Transport de marchandises dangereuses  
Incoterms  
Structure et développement du trafic  
Dédouanements (y c. dédouanement UE)  
Les tâches du transitaire dans le commerce international

**Littérature:** Guide de l'expédition de l'Association suisse de  
pour accompagner: transitaires et entreprises de logistique

pour approfondir: Internationale Transportzeitschrift (ITZ/Rittmann)

Branche d'examen: Bases de la logistique et de l'expédition

**Domaine** **Logistique**  
d'enseignement:

**Objectifs:** Introduction à la logistique  
Connaissance des processus dans la logistique  
Acquisition/Production/Distribution/Élimination  
Organisation de la logistique  
Supply Chain Management  
CRM/Customer Relations Management  
ERP/Enterprise Resource Planning  
Just in Time/KANBAN  
Make or Buy/Outsourcing  
Introduction à l'entreposage  
Systèmes techniques d'entreposage  
Concepts internationaux  
Emballages et contenants

**Domaines de connaissances:** Affaires internationales de logistique  
Conduite et organisation de la chaîne complète de logistique du producteur au consommateur  
Organisation, conduite et contrôle d'un flux de marchandises et d'informations de l'obtention jusqu'au dernier support des besoins, y c. l'élimination  
Points de recoupement en matière de logistique des transports

**Littérature:** Internationale Transportzeitschrift (ITZ/Rittmann)  
Logistique/SGL/ASL  
Deutsche Verkehrszeitung (DVZ)  
Guide de l'expédition de l'Association suisse des transitaires et entreprises de logistique

Branche d'examen: Conditions cadres internationales et politique économique extérieure

<b>Domaine d'enseignement:</b>	La Suisse dans l'environnement <b>international</b>
<b>Objectifs:</b>	<p>Connaît les tâches et les objectifs de la politique suisse du commerce extérieur</p> <p>Connaît les principes les plus importants du commerce extérieur de la Suisse</p> <p>Connaît les instruments et les organes de la politique suisse du commerce extérieur</p> <p>Connaît les structures de l'économie suisse et de son intégration dans le monde européen et global Est au courant de la situation actuelle dans l'économie européenne et des perspectives qui se dessinent</p> <p>Connaît les principes et les instruments de politique économique suisse</p> <p>Connaît les supports de la politique économique suisse, y c. les tâches et la participation des associations économiques Est familiarisé aux problèmes actuels de la politique économique de la Suisse</p>
<b>Domaines de connaissances:</b>	<p>Tâches et objectifs de la politique suisse du commerce extérieur</p> <p>Structures de l'économie suisse et de la politique du commerce extérieur</p> <p>La Suisse et l'Europe</p> <p>La Suisse dans l'environnement global</p> <p>Les principes fondamentaux de la politique économique</p> <p>Organes fédéraux et institutions économiques en Suisse</p> <p>Problèmes actuels de la politique économique suisse</p>
<b>Littérature:</b>	<p>Conseil fédéral suisse, Rapport annuel sur la politique du commerce extérieur OCFIM</p>
pour accompagner	<p>Rapports du seco, du DFAE, de l'association economiesuisse, de l'UE et de l'OSEC (voir dans l'internet)</p> <p>Rolf Kappel, Oliver Landmann: Die Suisse im globalen Wandel Zeitschrift Aussenwirtschaft; <a href="http://www.rueggerverlag.ch">www.rueggerverlag.ch</a></p> <p>Jahrbuch Internationale Politik</p> <p>Neue Zürcher Zeitung</p> <p>Wirtschaftsbulletin Zürcher Kantonalbank (vierteljährlich)</p> <p>Leitlinien für eine wachstumsorientierte Wirtschaftspolitik-economiesuisse, Zürich , 1999</p> <p>Dubs Rolf, Volkswirtschaftslehre, 7. Auflage ISBN 978-3-258-05689-0</p> <p>Jahresbericht von economiesuisse und osec</p>
pour approfondir:	<p>Borchert, M., Aussenwirtschaftslehre – Theorie und Politik, 6. Aufl., Wiesbaden Gabler 1999, Kap. 4.1.und 4.2.</p> <p>Koch E. Internationale Wirtschaftsbeziehungen, München: Vahlen 1992</p> <p>Donges, J.B. und A. Freytag (Hrsg): Die Rolle des Staates in der Globalisierten Welt, Stuttgart 1999</p> <p>Dieter Frank, Die aussereuropäische Handelspolitik der Schweiz, WWZ Basel</p>

Branche d'examen: Conditions cadres internationales et politique  
**économique extérieure**

**Domaine** **Institutions et organisations de la politique économique extérieure**  
d'enseignement:

**Objectifs:** Connaît les structures fondamentales des institutions de la politique du commerce extérieur  
Connaît les objectifs, structures, tâches, mode de fonctionnement, organes des institutions de l'UE, EEE, AELE

Connaît les objectifs, structures, tâches, mode de fonctionnement, la structure, l'évolution et les organes de l'OMC

Connaît toutes les institutions et organisations importantes de la politique du commerce extérieur du monde telles que l'OCDE, l'ONU, le FMI, la Banque mondiale et leurs sous-organisations y c. la chambre de commerce internationale et und NGO

Connaît toutes les zones importantes de libre-échange et les unions douanières du monde et est familiarisé avec leur évolution

Peut donner des renseignements sur les conséquences de ces organisations pour nous en tant que partie de l'économie suisse

**Domaines de connaissances:** Principes de base et hiérarchie des organisations internationales  
Institutions en Europe (UE, AELE, EEE, CAELE, etc.)  
OMC/GATT et leurs répercussions sur l'économie mondiale  
Banque mondiale et banques de développement  
La position et l'importance de l'ONU dans l'économie mondiale  
Autres organisations importantes en matière de politique du commerce extérieur  
Chambre du commerce internationale et ONG  
Les espaces économiques dans les autres continents du monde (Amérique, Amérique du Sud, Afrique, Asie et Australie)  
Différences essentielles dans les espaces économiques importants  
La Suisse et les institutions et organisations internationales  
Conséquences pour nous en tant que partie de l'économie suisse

**Littérature:** Richard Senti, WTO; System und Funktionsweisen der WTO, Zürich 2000  
pour accompagner Hauser, H. und K.U. Schanz: Das neue GATT – Die Welthandelsordnung nach der Uruguay-Runde, München und Wien, 1995  
Berichte des seco, EDA, EU, WTO, usw.  
Internet über alle internationalen Organisations  
Berichte der UNO, Internationale Handelskammer und der NGO  
Fischer, Welt-Almanach  
Internet  
Verlag J. Fuchs-Link

pour approfondir: Freytag, A. Handelspolitik, Probleme und Entwicklungspotential der WTO  
Wagner Helmut, Einführung in die Weltwirtschaftspolitik, Oldenbourg, 1999  
Woyke Wichard, Europäische Organisations, Oldenbourg, 1995

Branche d'examen **Conditions cadres internationales et politique économique extérieure**

**Domaine:** **Régime économique mondial**  
d'enseignement:

**Objectifs:**

- Connaît la dynamique de l'économie mondiale
- Connaît les différences entre Global, Local, Glocal
- Connaissance du régime économique mondial
- Connaissance des aspects globaux et tendances du commerce mondial
- Connaissance des voies de la stratégie d'entreprise régionale vers la stratégie d'entreprise globale
- Connaît le développement économique et la situation dans les pays en développement et les pays de transition

**Domaines de connaissances:**

- Dynamique de l'économie mondiale
- Différences entre Global, Local, Glocal
- Le régime économique mondial
- Aspects globaux et tendances dans le commerce mondial
- Les voies de la stratégie d'entreprise régionale vers la stratégie d'entreprise globale
- La situation économique dans les pays en développement et les pays de transition

**Littérature:**

pour accompagner

- Rapports du Conseil fédéral sur la politique économique extérieure
- Rapports du Conseil fédéral sur la politique d'aide au développement
- Niedermann Claus, Export Guide – Die wichtigsten Schritte zum internationalen Erfolg, Zürich 1999,
- Internet zum Thema Globalisierung, WTI, usw.

pour approfondir:

- Berichte der WTO
- Luttwak Edward n., Weltwirtschaftskrieg: Export als Waffe – aus Partnern werden Gegner“, Rowolt 1994
- Abegglen James C., Stalk Georg jr., Das Geheimnis des japanischen Erfolgs, ECON 1999
- Freytag A., und Zimmermann R., Muss die internationale Handelsordnung um eine Wettbewerbsordnung erweitert werden?, Rabels, Zeitschrift für ausländisches und internationales Privatrecht, 1998, Bd. 62, S. 38 – 58

Branche d'examen **Conditions cadres internationales et politique économique extérieure**

**Domaine**  
d'enseignement: **Commerce extérieur – Faits et chiffres**

**Objectifs:**

- Apprendre à connaître la valeur de l'exportation et de l'importation pour l'économie suisse et sa position dans le commerce mondial
- Connaître la composition des exportations et des importations suisses: en termes de géographie, de marchandises et de branches
- Connaître la valeur de la statistique du commerce extérieur pour l'économie suisse
- Connaître l'organisation et les tâches de la Confédération concernant la statistique du commerce extérieur et les questions économiques
- Connaître les bases, l'élaboration et la genèse de la statistique du commerce extérieur
- Connaître le bilan commercial de la Suisse et les notions y relatives telles que Terms of Trade, etc.
- Peut lire et interpréter les chiffres du commerce extérieur de la Suisse et d'autres pays
- Connaît les programmes suisses de promotion de l'économie

**Domaines de connaissances:**

- Valeur des exportations et des importations suisses du point de vue national et international (imbrications du commerce extérieur et parts de marché)
- Composition des exportations et des importations: en termes de géographie, de marchandises et de branches
- Organisation, importance et tâches de la statistique du commerce extérieur
- Bilan commercial de la Suisse et expressions spéciales telles que Terms of Trade
- Interprétation des chiffres de la statistique du commerce extérieur
- Programmes de promotion de l'économie suisse, chiffres repères pour la pratique

**Littérature:**

Direction générale des douanes, statistiques du commerce extérieur, rapports annuels, autres

pour accompagner: Informationen Bohley Peter/Jans Armin, Malaguerra Carlo (Hrsg), Einführung in die Wirtschafts- und Sozialstatistik der Suisse, Paul Haupt Verlag Bern,

3. Auflage, 2000, Zollrundschau, Beilage, 100 Jahre Aussenhandelsstatistik, 1985, EZV STATINF, Statische Datenbank der Suisse, Benutzerhandbuch, BFS, Bern 1993, Homepage EZV: Allgemeine Informationen zur Aussenhandelsstatistik der Suisse und zu den Publikationen: [www.zoll.admin.ch](http://www.zoll.admin.ch), Jahresbericht der OSEC, Aussenwirtschaftsberichte des Bundesrates, OECD: [www.oecd.org](http://www.oecd.org), Botschaft zum Exportförderungsgesetz

Pour approfondir: Unterlagen USB

Branche d'examen: **Conditions cadres internationales et politique économique extérieure**

**Domaine** La Suisse, une nation d'importation  
d'enseignement:

**Objectifs:** Connaître les imbrications de politique commercial avec l'économie mondiale  
Connaître l'importance du flux des marchandises et de la valeur ajoutée  
Connaître la situation internationale dans le domaine des matières premières  
Pouvoir donner des renseignements sur la collaboration en matière d'exportation, d'importation, d'expédition  
Connaître les particularités du commerce avec les pays en développement  
Connaître l'organisation et la représentation des intérêts dans l'importation

**Domaines de connaissances:** Flux de marchandises et valeur ajoutée  
Organisation de l'importation  
Situation internationale dans le domaine des matières premières  
Collaboration en matière d'exportation/d'importation/d'expédition  
Le commerce avec les pays en développement  
Organisation/représentation d'intérêts dans le commerce d'importation

**Littérature:** WTO-Jahresberichte  
Modell-Lehrgang Import VSIG  
SIPPO-Unterlagen  
Berichte seco, DEZA

Pour approfondir: Dubs Rolf, Volkswirtschaftslehre, 7. Auflage  
ISBN 978-3-7910-2437-0

Helleiner, G.K., Protectionism and the developing countries, New York, 1993

Branche d'examen: Techniques de management y c. TQM

**Domaine** **Les techniques de management**  
d'enseignement:

**Objectifs:** **Connaître les principes du management moderne**

Connaître des techniques importantes de management et les techniques de management du temps

Appliquer des principes de la communication interne et externe compte tenu des particularités interculturelles

Connaître l'importance et l'application du TQM dans la branche de l'expédition

**Domaines de connaissances:** Self Management/Time Management  
Techniques de management, travail en équipes et conduite d'équipes  
TQM  
Contacts avec la clientèle / techniques de présentation  
Conduite d'entretien /technique de négociation

**Littérature:** Jean-Paul Thommen: Managementorientierte Betriebswirtschaftslehre;  
7. aktualisierte und ergänzte Auflage, 2004  
Versus Verlag AG, Zürich 1996  
ISBN 978-3-03909-000-6

Lothar J. Seiwert, Mehr Zeit für das Wesentliche  
ISBN 3-478-32772-5

Fredmund Malik, Führen Leisten Leben,  
ISBN 3-421-05370-7

Branche d'examen: Techniques de management y c. TQM

**Domaine d'enseignement:** **Self Management / Time Management**

**Objectifs:** A examiné sa propre situation de travail

Peut effectuer une analyse de fonction et en déduire des mesures de rationalisation pour sa propre décharge

Peut appliquer des techniques importantes du Self Management et du Time Management

**Domaines de connaissances:** Analyse de fonction et rationalisation  
Style personnel de travail et ses répercussions  
Règles et principes du management du temps  
Auxiliaire pour la planification du temps  
Comportement face au stress  
Plan personnel des objectifs et des mesures

**Littérature:** Lothar J. Seiwert: Selbstmanagement  
ISBN 3-923984-45-6

Lothar J. Seiwert: Das neue 1 x 1 des Zeitmanagement  
ISBN 3-923984-89-8

Schmidt/Wollner: Zeitsouveränität  
ISBN 3-7220-0479-7

Fredmund Malik: Führen Leisten Leben  
ISBN 3-421-05370-7

Branche d'examen: **Techniques de management y c. TQM**

**Domaine d'enseignement:** **Les techniques de management; travail en équipe et direction d'équipe**

**Objectifs:**

- Décrire le management en tant que processus
- Distinguer les divers styles de conduite et leurs répercussions
- Utiliser des techniques choisies de management: conduite par fixation d'objectifs (MbO), conduite par le principe d'exception (MbE), attribution de mandat/délégation; contrôles du succès
- Connaître les facteurs de succès de la formation d'équipes et pouvoir élaborer un programme pour la stimulation de l'équipe

**Domaines de connaissances:**

- Processus de management
- Comportement de conduite et styles de conduite
- Techniques de management (MbO, MbE, technique de mandat et délégation, contrôle extérieur et selfcontrôle)
- Formation d'équipe (Processus, influence, critères de succès)
- Développement et promotion des équipes

**Littérature:**

- Fredmund Malik: Führen Leisten Leben  
ISBN 3-421-05370-7
- Fisher/Rayner/Belgard: Tipps für Teams  
ISBN 3-478-81229-1
- Katzenbach/Smith: Teamentwicklung  
ISBN 3-901260-36-6
- Jean-Paul Thommen: Managementorientierte Betriebswirtschaftslehre;  
8. aktualisierte und ergänzte Auflage, 2008  
Versus Verlag AG, Zürich 1996  
ISBN 978-3-03909-118-8

Branche d'examen: **Techniques de management y c. TQM**

**Domaine d'enseignement:** Total Quality Management / TQM dans l'**expédition**

**Objectifs:** Connaître les bases du TQM/management de la qualité en tant que partie de la culture et de la philosophie d'entreprise

Connaître la problématique spécifique du TQM dans l'expédition et la logistique

Connaître le contenu et la méthodologie du cycle de qualité

Connaître l'introduction, l'exécution et l'imposition d'audits de la qualité

**Domaines de connaissances:** Introduction au Total Quality Management et à l'assurance de la qualité  
Connaissances fondamentales du cycle de qualité: introduction, modération et maintien  
Connaissances fondamentales sur les audits internes

**Littérature:** Carl Alex Fischer: Kundenzufriedenheit durch Qualitäts-Management im Dienstleistungssektor,  
ISBN 3-7237-0109-4

Franz Brunner: Taschenbuch Qualitätsmanagement,  
ISBN 3-466-21118-7

Philip Crosby: Qualität ist und bleibt frei,  
ISBN3-7064-0237-8

Josef M. Juran.: Handbuch der Qualitätsplanung  
ISBN 3-478-41443-1

Branche d'examen: Bases de la logistique et de l'expédition  
**y c. TI et financement du commerce extérieur**

**Domaine**                      Connaissance de l'expédition  
d'enseignement:

**Objectifs:**                    Connaître et comprendre l'importance de l'assurance du transport  
Connaître et comprendre les tâches et leur importance:  
Strassengüterverkehr  
Kombinierte Verkehre  
Ueberseeverkehr und Container  
Luftfracht

**Domaines de**                    Organisation Strassengüterverkehr, kombinierter Verkehr,  
**connaissances:**            Ueberseeverkehr und Container, Luftfracht  
Preisbildung, Tarifarten und Tarifbestimmungen  
Transport de marchandises dangereuses  
Incoterms  
Verkehrsstruktur und Verkehrsentwicklung  
Zollabfertigungen (inkl. EU-Verzollung)  
die Aufgaben des Spediteurs im internationalen Handel

**Littérature:**  
pour accompagner            Guide de l'expédition de l'Association suisse des transitaires et  
entreprises de logistique

pour approfondir:            Internationale Transportzeitschrift (ITZ/Rittmann)

Branche d'examen: Bases de la logistique et de l'expédition  
**y c. TI et financement du commerce extérieur**

**Domaine** **La logistique**  
d'enseignement:

**Objectifs:** Introduction à la logistique  
Connaissance des processus dans la logistique  
Obtention/production/distribution/élimination  
Organisation de la logistique  
Supply Chain Management  
CRM/Customer Relations Management  
ERP/Enterprise Resource Planning  
Just in Time/KANBAN  
Make or Buy/Outsourcing  
Introduction à l'entreposage  
Systèmes techniques d'entreposage  
Concepts internationaux  
Emballage et contenants

**Domaines de connaissances:** Affaires internationales de logistique  
Conduite et organisation de l'ensemble de la chaîne logistique du producteur au consommateur  
Organisation, conduite et contrôle d'un flux de marchandises et d'informations de l'obtention jusqu'au dernier support de besoin, y c. l'élimination  
Points de recoupement dans la logistique des transports

**Littérature:** Internationale Transportzeitschrift (ITZ/Rittmann)  
Logistique/SGL/ASL  
Deutsche Verkehrszeitung (DVZ)  
Guide de l'expédition de l'Association suisse des transitaires et entreprises de logistique

**Branche d'examen:** Bases de la logistique et de l'expédition  
**y c. TI et financement du commerce extérieur**

**Domaine d'enseignement:** L'informatique

**Objectifs:** Connaître les bases et les connaissances de base de l'informatique

Connaître les éléments les plus importants d'un logiciel opératif, les possibilités d'un TEI/connaître les relations avec la clientèle par l'électronique

Tracking et Tracing (ce qui est possible et ce qui ne l'est pas)

**Domaines de connaissances:** Hardware/Software (matériel/logiciel)  
Déroulement d'un mandat  
Message standard  
Code bar  
Statistique d'un envoi

Branche d'examen: Bases de la logistique et de l'expédition  
**y c. TI et financement du commerce extérieur**

**Domaine d'enseignement:** **Gestion des risques et financement du commerce**

**Objectifs:** Apprendre à connaître et à appliquer:

Les risques dans le commerce international et les possibilités de s'en protéger

Les produits accreditif documentaire, encaissement documentaire et garantie bancaire

**Domaines de connaissances:** Gestion des risques dans le commerce international  
Environnement de la Suisse en tant de pays d'importation/d'exportation  
Définition des risques dans le commerce extérieur  
Conditions de paiement dans les affaires d'exportation à court terme  
Minimisation des risques

Accreditif documentaire, encaissement documentaire et garantie bancaire  
Définition  
Formes/genres  
Echéance  
Avantages/Inconvénients

**Littérature:** Broschüren und Unterlagen der Banken und Finanzinstitute

Prof. Dr. Siegfried Georg: Handbuch der Aussenhandelsfinanzierung  
ISBN 3-486-25884-2

Häberle, R. Oldenbourg Verlag München, Wien  
ISBN 3-486-25825-7

Fallstudie (Praxisübung/Zusatzmodul selbes Lehrgebiet)

Branche d'examen: Bases de la logistique et de l'expédition  
**y c. TI et financement du commerce extérieur**

**Domaine** Assurance des crédits d'exportation (ACE)  
d'enseignement:

**Objectifs:** Apprendre à connaître et à appliquer:

Formes d'insolvabilité d'entreprises de droit privée  
deux phases du risque de du croire

Notions fondamentales de la gestion de crédit

Prestation de marché „Assurance du crédit d'exportation (ACE) pour les  
biens de consommation“

Formalité de l'ACE avant et après la conclusion de la police

Fonctions et utilité pour la clientèle de l'ACE, organisation internationale des  
assureurs-crédit

**Domaines de connaissances:** Introduction (notions techniques de base, limite roulante de crédit)  
Risques de du croire (importance, formes d'insolvabilité, début des  
risques, risques de fabrication et de crédit, délimitation envers les risques  
politiques et de transfert)  
Notions de base de la gestion de crédit (examen de solvabilité)  
Mode de fonctionnement ACE et concepts de couverture  
Système de décision chez l'assureur crédit  
Système d'alerte de solvabilité de l'ACE en tant qu'utilité primaire de la  
clientèle

**Littérature:** Broschüren und Unterlagen der EKV  
Paul Robert Wagner: Die Kreditversicherung, Fritz Knapp Verlag, Frankfurt  
a.M.  
ISBN 3-781-911330-0  
Prof. Dr. Siegfried Georg: Handbuch der Aussenhandelsfinanzierung,  
ISBN 3-486-25884-2  
  
Häberle, R. Oldenbourg: Verlag München Wien  
ISBN 3-486-25825-7  
Fallstudie (Praxisübung/Zusatzmodul selbes Lehrgebiet)

Branche d'examen: Conduite d'entretien et de **négociation**

**Domaine** **Contacts avec la clientèle / technique de présentation**  
d'enseignement:

**Objectifs:** Peut élaborer et tenir une présentation à la clientèle axée sur des objectifs  
Engage les médias judicieusement comme moyen de soutien

Peut réagir de façon appropriée sur des changements au cours d'une  
présentation

Peut visualiser les liens de façon compréhensive

**Domaines de** Préparation adaptée aux destinataires  
**connaissances:** Structure d'une présentation à la clientèle  
Fonction et principes d'utilisation de médias (par ex. rétroprojecteur, Flip  
Chart, Beamer)  
Elaboration d'illustrations démonstratives  
Effet personnel lors d'une présentation  
Réponse aux questions et visualisation libre

**Littérature:** Bredemeier/Schlegel: Die Kunst der Visualisierung; ISBN 3-280-02067-0

Rolf Ruhleder: Vortragen und Präsentieren, ISBN 3-920-83490-9

Josef W. Seifert: Visualisieren, Präsentieren, Moderieren,  
ISBN 3-930799-00-6

Branche d'examen: Conduite d'entretien et de négociation

**Domaine d'enseignement:** **Conduite** d'entretien/conduite de négociation

**Objectifs:**

- Peut utiliser les principes d'une conduite positive des négociations
- Connaît divers styles de négociation
- Peut élaborer un plan de négociation avec un argumentaire
- Distingue les objectifs maximaux et minimaux dans des situations de négociation
- Reconnaît à temps les moments critiques de l'entretien et de la négociation et sait comment on peut réagir de façon appropriée
- Peut décrire des particularités culturelles fondamentales et leur influence dans les entretiens et négociations
- Peut tenir compte de différences culturelles et les utiliser dans un entretien

**Domaines de connaissances:**

- Principes d'une conduite efficace d'entretien et de négociation
- Styles et stratégies de négociation
- Argumenter; accéder aux arguments contraires et en tirer parti en fonction des objectifs
- Moyens de la rhétorique et mauvais foi
- Comportement face aux dérangements dans la communication
- Maîtriser les situations typiques de négociations
- Comportement face aux partenaires difficiles
- Principes de négociations dans des cultures différentes

**Littérature:**

- Vera F. Birkenbihl: Psycho-logisch verhandeln  
ISBN 3-478-81141-4
- Schulz von Thun Friedmann: Miteinander Reden, Band 1-3  
ISBN 3-499-62407-9
- Helmut Müller: Gesprächstraining  
ISBN 3-280-02602-4
- Christian-Rainer Weisbach: Professionelle Gesprächsführung,  
ISBN 3-423-05845-5