

Spécialiste de commerce international BF

élaborer, documenter, gérer, calculer, consulter

Les spécialistes de commerce international s'occupent de tout ce qui se rapporte à l'exportation de marchandises de la Suisse vers le reste du monde. Ils sont donc en rapport étroit au sein de l'entreprise avec les services vente, marketing et publicité, et en dehors de celle-ci avec les assurances, les établissements financiers, les sociétés de transport et la douane.

En dehors de l'entreprise, les spécialistes du commerce international traitent avec les compagnies d'assurance, les institutions financières, les sociétés de transport et les douanes. Ils disposent donc de connaissances spécialisées dans les domaines de l'expédition internationale, des questions juridiques transfrontalières, du financement des exportations, des douanes et de la taxe sur la valeur ajoutée. Pour le transport des marchandises, ils déterminent les

meilleurs moyens de transport possibles, que ce soit par voie terrestre, aérienne ou maritime, et s'assurent du bon emballage. Ils négocient des contrats et des avantages avec les entreprises de transport, fixent les délais et les dates. Ils budgétisent les coûts, examinent les risques de sécurité et prennent également en compte les aspects d'un transport durable et, dans la mesure du possible, respectueux de l'environnement.

Afin d'éviter autant que possible les incidents fâcheux et de garantir une livraison des marchandises dans les délais, ils effectuent toujours des recherches sur les conditions du marché international. En outre, les spécialistes de commerce extérieur peuvent généralement communiquer dans deux ou trois autres langues, tant à l'oral qu'à l'écrit, en plus de leur langue maternelle.



Quoi et pourquoi?

- ▶ Afin qu'une affaire soit conclue avec un client de Singapour, le spécialiste du commerce international clarifie d'abord la situation juridique et les règles douanières d'importation puis prépare les documents nécessaires.
- ▶ Afin que la spécialiste du commerce international puisse évaluer correctement les opportunités et les risques du commerce mondial, elle analyse d'abord la rentabilité des régions cibles.
- ▶ Afin que le spécialiste du commerce international puisse respecter les délais avec un client étranger, il prépare le dédouanement et se procure les formulaires et documents nécessaires.
- ▶ Afin que le spécialiste du commerce international puisse garantir le bon déroulement des commandes, il connaît bien le financement des exportations, le transport de marchandises, les douanes et le droit international.

Les faits

Admission En passant l'examen:
a) Formation professionnelle initiale (CFC), maturité spécialisée, professionnelle ou gymnasiale ou certificat de culture générale resp. titre équivalent et;
b) 3 années d'expérience professionnelle dans l'exportation.

Formation a) 12-18 mois de cours bloc en cours d'emploi.
Remarque: les frais de cours sont partiellement couverts par la Confédération.

Les aspects positifs Le contact avec des partenaires et des clients internationaux est passionnant. C'est pourquoi, les spécialistes du commerce international maîtrisent plusieurs langues et sont à l'aise sur le terrain international.

Les aspects négatifs Si les affaires avec les clients étrangers sont retardées parce que les délais ne sont pas respectés dans la chaîne de transport, cela peut signifier une queue de rat de changements ou même d'annulations.

Bon à savoir Les spécialistes du commerce international tiennent compte des conditions, des coutumes et des lois propres à chaque pays lorsqu'ils préparent et traitent une transaction d'importation ou d'exportation. Cela exige non seulement des compétences linguistiques, mais aussi des compétences en matière de négociation et de communication pour les nombreuses clarifications.

Profil requis

	avantageux	important	très important
compétences commerciales	[Bar chart showing importance level]		
compétences en négociation	[Bar chart showing importance level]		
connaissance de langues étrangères	[Bar chart showing importance level]		
facilité de contact	[Bar chart showing importance level]		
flexibilité, agilité	[Bar chart showing importance level]		
fluidité de l'expression orale et écrite	[Bar chart showing importance level]		
initiative	[Bar chart showing importance level]		
intérêt pour le commerce et la vente, intérêt pour les questions économiques	[Bar chart showing importance level]		
talents organisationnels	[Bar chart showing importance level]		
talents pour l'improvisation	[Bar chart showing importance level]		

Plans de carrière

↑	Économiste d'entreprise HES (Bachelor)
↑	Technicien/ne ES en processus, économiste d'entreprise ES (diplôme fédéral)
↑	Chef/fe de commerce international DF, Supply Chain Manager DF (diplôme fédérale)
↑	Spécialiste de commerce international BF
↑	Formation professionnelle initiale (CFC) ou titre équivalent (voir admission)