



AEC en Techniques de Commerce International

LCA.7C



Objectifs du programme

La technicienne ou le technicien en commerce international assure la gestion des exportations ou des importations, de biens ou de services, d'une entreprise, depuis la recherche de marchés potentiels jusqu'à l'établissement de politiques de maintien, ultérieures à la réalisation d'une transaction. Ses tâches principales consistent à effectuer des études de marché, élaborer des stratégies de pénétration d'un marché, déterminer des prix, des modes de paiement et de financement, transiger avec des entités étrangères, planifier la logistique de la prestation des services, superviser le déroulement des opérations et enfin, assurer l'application d'une politique de suivi garante de la satisfaction des parties et du maintien des bonnes relations entre celles-ci.

Contenu du programme (19 cours)

No Cours	Titres	Durée (h)	Pond.
415 – C13 – GR	Milieu du commerce international	45	2 – 1 – 2
412 – C15 – GR	Outils bureautiques	75	2 – 3 – 3
415 – C23 – GR	Recherche d'information	45	1 – 2 – 3
601 – C14 – GR	Français des affaires	60	2 – 2 – 3
604 – C13 – GR	Anglais des affaires I	45	2 – 1 – 3
604 – C23 – GR	Anglais des affaires II	45	1 – 2 – 3
201 – C13 – GR	Mathématiques et statistiques	45	2 – 1 – 3
415 – C14 – GR	Étude de marché	60	2 – 2 – 2
415 – C24 – GR	Processus de dédouanement	60	2 – 2 – 2
415 – C15 – GR	Logistique d'acheminement des marchandises	75	3 – 2 – 3
415 – C34 – GR	Coûts à l'exportation	60	2 – 2 – 2
607 – C14 – GR	Espagnol	60	2 – 2 – 4
415 – C44 – GR	Stratégie de développement de marché	60	2 – 2 – 3
415 – C54 – GR	Droit du commerce international	60	3 – 1 – 2
415 – C64 – GR	Paiement et financement internationaux	60	3 – 1 – 2
415 – C16 – GR	Négociation avec une entité étrangère	90	2 – 4 – 2
415 – C33 – GR	Projet de commercialisation internationale	45	1 – 2 – 3
415 – C1L – GR	Stage en milieu de travail	300	1 – 19 – 4
415 – C43 – GR	Commerce électronique B2B	45	1 – 2 – 2

Conditions d'admission

- Baccalauréat ou le niveau du baccalauréat dans toutes les filiales sauf celles littéraires ou posséder une formation de niveau BTP dans la même branche et jugée satisfaisante.
- Avoir réussi un test de français et un test d'anglais vérifiant entre autres, dans les deux cas, la maîtrise de la structure de la langue.

Pondération des cours

À droite du titre de chaque cours, trois chiffres indiquent la répartition hebdomadaire du travail basé sur une session de 15 semaines.

Exemple : 2-1-3. Les deux premiers chiffres (2-1) indiquent un cours de trois périodes par semaine au Cégep (deux périodes de théorie et une période d'exercice). Le 3^e chiffre indique trois périodes de travail personnel par semaine. Une période de cours est d'une durée de 50 minutes.



Régime des études	COMPÉTENCES VISÉES PAR LE PROGRAMME	
<p>À temps complet à raison d'un minimum de 25 heures de cours par semaine ou à temps partiels à raison de 12 heures par semaine. La durée du plan de formation s'élève à 1260 heures, soit une durée de 18 mois inclut un stage de 02 mois en entreprise.</p>	CODE	ÉNONCÉ DE LA COMPÉTENCE
	CS11	Analyser les réalités du milieu de travail en commerce international.
	CS12	Exploiter un poste de travail informatique.
	CS13	Rechercher de l'information relative au commerce international.
	CS14	Communiquer en français en contexte d'affaires.
	CS15	Communiquer en anglais en contexte d'affaires.
CS16	Étudier des données mathématiques et statistiques.	
CS17	Effectuer une étude de marché.	
<p>Certification AEC en Techniques de Commerce International</p>	CS18	Analyser le processus de dédouanement d'un bien.
	CS19	Gérer la logistique d'acheminement des marchandises.
	CS1A	Calculer des coûts à l'exportation.
	CS1B	Élaborer une stratégie de développement de marché.
	CS1C	Se référer aux sources de droit s'appliquant au commerce international.
	CS1D	Déterminer des modes de paiement et de financement.
	CS1E	Négocier avec une entité étrangère.
	CS1F	Élaborer un projet de commercialisation internationale.
	CS1G	S'intégrer à un milieu de travail.
	CS1H	Communiquer en espagnol.
	CS1J	Développer un projet de commerce électronique.



Tableau résumant le profil de sortie des diplômés du programme *Technique de Commerce International*

Axe 1 : champ disciplinaire		Axe 2 : champ transdisciplinaire	
MAÎTRISE DES COMPÉTENCES DISCIPLINAIRES		INTÉGRATION D'HABILITÉS ET DE COMPORTEMENTS	
Méthodes disciplinaires	Concepts disciplinaires	Habilités professionnelles	Attitudes professionnelles
<p>Étude de marché :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Caractérisation du produit. • Analyse d'un marché. • Étude de faisabilité. • Diagnostic à l'exportation. <p>Stratégie de pénétration de marché :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Approche marketing mix. <p>Techniques de négociation :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Approche client. • Termes de négociations. • Présentation d'une offre, d'une contre-offre, d'une soumission. • Rédaction de contrats. <p>Techniques de calculs :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Frais de douanes. • Coût de revient. • Coût à l'exportation. <p>Gestion de la logistique d'une transaction :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Adaptation du produit. • Gestion des stocks. • Paiement. • Assurances. • Financement. • Échéancier. <p>Politique de maintien :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Communication. • Représentation. • Veille stratégique. <p>Commerce électronique B2B (optionnel).</p> <p>Intégration au milieu de travail.</p>	<p>Réalités du milieu du commerce international :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contexte géo-politico-socio-économique du monde. • Évolution du commerce international. • Politiques commerciales. • Système monétaire international. • Marché des capitaux. • Ententes et conventions. <p>Processus d'exportation et d'importation :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Étapes de tels processus. • <i>Incoterms</i> et termes de vente américains. • Modes de dédouanement d'un bien. • Intervenantes et intervenants associés au commerce international. <p>Aspects légaux :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lois et règlements. • Types de contrats. • Clauses de contrats. • Règlement de différends. 	<p>Autonomie, débrouillardise et initiative.</p> <p>Communication :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Français des affaires. • Anglais des affaires. • Espagnol. <p>Capacité de travailler sous pression. Capacité de travailler en équipe.</p> <p>Méthode de recherche :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Utilisation de ressources diverses : activités, événements, organismes, réseaux d'entreprises, spécialistes, ressources électroniques, littérature. <p>Techniques d'analyse :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Informations relatives au milieu du commerce international. • Rapports statistiques. • États financiers. <p>Mode d'utilisation d'un poste de travail informatique</p> <ul style="list-style-type: none"> • Logiciel d'exploitation; • Logiciel de traitement de texte; • Chiffrier électronique; • Logiciel de présentation; • Logiciel de communication; • Logiciel de navigation. <p>Habilités perceptives :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sens de l'observation. • Flair. • Sens de l'innovation. 	<p>Ouverture aux cultures étrangères.</p> <p>Communication :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comportements et attitudes. <p>Respect :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Des lois et règlements. • Des conditions d'un contrat. • Des règles d'éthique.



ACADEMIE SHERBROOKE
CANADA - TUNISIE

de Sherbrooke **cégep**

Centre de formation continue