الجمهـوريـــة الجـــزائـــريـــة الديمقـــراطيـــة الشعبيـــة

République Algérienne Démocratique et Populaire

وزارة التكـــويـــن والتعليـــم المهنيـــين

Ministère de la Formation et de l'enseignement Professionnels

Institut National De la Formation et de l'enseignement Professionnels

المعهـد الوطني للتكوين و التعليم المهنيين

Programme d'études

COMMERCE INTERNATIONAL

Code N°: **TAG**0713

Comité technique d'homologation
Visa N° : TAG 27/07/14

BTS

Niveau V

2014

9 شارع اوعمروش محندأولحاج طريق حيدرة سابقا الابيار الجزائر

09 rue OUAMROUCHE MOHAND OULHADJ ex 09 chemin d'Hydra El-biar Alger tél ☎:(021)92.24.27.92.14.71 fax🖷 (021)-92.23.18

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

INTRODUCTION

Ce programme d'études est le troisième des trois documents qui accompagnent le programme de formation. Il traduit les activités et les compétences décrites dans les deux premiers documents (référentiel des activités professionnelles et référentiel de certification) en objectifs de formation.

Ce programme est défini par objectifs déterminés à partir de compétences développées lors de l'analyse de la spécialité en situation réelle de travail. Un comportement attendu est formulé pour chaque module aussi bien professionnel que complémentaire : Les modules qualifiants visent l'acquisition des compétences professionnelles permettant l'acquisition des tâches et des activités du métier ; les modules complémentaires visent l'acquisition des compétences dites complémentaires permettant l'acquisition des savoirs généraux (techniques, technologiques et scientifiques) nécessaires pour la compréhension des modules qualifiants. Une matrice mettant en relation les modules qualifiants et les modules complémentaires est présentée à la fin de ce programme.

La durée globale du programme de formation est de **30** mois y compris le stage de 06 mois (**3060 heures**).
Il comporte **12** modules qualifiants et **10** modules complémentaires répartis en **(04) semestres** de formation.
La durée de chaque module est indiquée tout le long du programme.
Le parcours de formation comporte :
1445 heures consacrées à l'acquisition de compétences spécifiques pratiques liées à l'exercice du métier.
1003 heures consacrées à l'acquisition de compétences techniques et scientifiques générales appliquées.

Dans la structuration de ce programme, l'organisation des compétences permet notamment une progression harmonieuse d'un objectif à l'autre. Afin d'éviter les répétitions inutiles et faire acquérir aux stagiaires toutes les compétences indispensables à la pratique du métier, il est recommandé, d'une part faire respecter la chronologie des modules comme spécifié dans la matrice, d'autre part faire acquérir les compétences professionnelles visées par l'enseignement de ces modules par le biais d'exercices pratiques décrits dans les éléments de contenus.

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

STRUCTURE DU PROGRAMME D'ETUDES

Spécialité : Commerce International

Durée de la Formation : 3060 Heures

Code	*Désignation des modules qualifiants*	*Durée*
-MQ1	-Pratique du commerce international	**102 H**
-MQ2	- Prospection à l'international	**136 H**
-MQ3	-Exploitation des moyens de communication	**119 H**
-MQ4	-Fixation des prix de vente	**119 H**
-MQ5	-Négociations commerciales	**119 H**
-MQ6	-Transport de marchandises à l'international	**119 H**
-MQ7	-Techniques d'assurance	**102 H**
-MQ8	-Techniques douanières	**170 H**
-MQ9	- Financement des opérations de commerce extérieur	**119 H**
-MQ10	- Finance internationale	**119 H**
MQ11	-Gestion de qualité	**102 H**
-MQ12	-Relations économiques internationales	**119 H**
	a) **Volume Horaire Modules Qualifiants**	**1445 H**

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Code	*Désignation des modules complémentaires*	*Durée*
-MC1	-Informatique	**119 H**
-MC2	-Environnement économique	**102 H**
-MC3	-Environnement juridique	**119 H**
-MC4	-Mathématiques générales	**68 H**
-MC5	-Statistiques descriptives	**102 H**
-MC6	-Comptabilité générale	**85 H**
-MC7	-Comptabilité analytique	**102 H**
-MC8	-Techniques d'expression française	**119 H**
-MC9	-Anglais commercial	**119 H**
- MC10	-Méthodologie	**68 H**
	b) Volume Horaire Modules Complémentaires	**1003 H**
	Volume Horaire de la formation (a+b)	**2448 H**
	Stage pratique en milieu professionnel	**612 H**
Volume Horaire global de la formation		**3060 H**

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

FICHE DE PRESENTATION DU MODULE COMPLEMENTAIRE

Intitulé du module : Pratique du commerce international

Code : MQ1

Durée : 102 H

Objectif modulaire

- Comportement attendu

A l'issue de ce module, le stagiaire doit être capable d'identifier les différentes pratiques du commerce international

- Condition d'évaluation

A partir de :- accords internationaux

- Règles et usances uniformes relatives aux pratiques du commerce international (RUU)
- Banque de données

A l'aide de :- documentation commerciales

- Moyens de communication
- Outils informatiques (logiciels, internet)

- Critères généraux de performance :

- Identification correcte des différentes pratiques du commerce international
- Pertinence de la connaissance de l'environnement international et de son impact sur l'entreprise
- Pertinence de la connaissance des incoterms

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Objectifs intermédiaires	***Critères particuliers de performance***	***Eléments contenus***
Identifier les opérations du commerce international	-Identification correcte du commerce international -Pertinence de la connaissance de l'environnement international	1. Les opérations du commerce international 1.1 l'environnement international 1.2 l'importation 1.3 l'exportation
Identifier les risques liés aux opérations du commerce international et leur couverture	-Identification correcte des risques liés aux opérations du commerce international et leur couverture	2. Les risques liés aux opérations de commerce international et leur couverture 2.1 Les risques de prospection 2.2 Les risques de non-conformité 2.3 Les risques de non paiement 2.4 Les risques politiques 2.5 Les risques de change 2.6 Les risques logistiques 2.7 Les risques de technologie
Participer à l'élaboration d'une démarche marketing à l'international	-Pertinence du choix des critères pour l'élaboration d'une démarche marketing à l'international -Pertinence de la démarche marketing élaborée par l'entreprise -respect de la démarche marketing à l'international	3. La démarche marketing à l'international 3.1 Le diagnostic import-export 3.2 Stratégie d'internationalisation 3.3 L'approche des marchés étrangers (étude de marché) 3.4 Les modes d'accès aux marchés étrangers
Identifier les différents types d'incoterms	-Identification correcte des différents types d'incoterms	4. Les incoterms 4.1 Définition et présentation 4.2 Classification * Par famille * Par responsabilité * Par mode de transport 4.3 Etude de cas

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

FICHE DE PRESENTATION DU MODULE COMPLEMENTAIRE

Intitulé du module : Prospection à l'international
Code : MQ2
Durée : 136 H

Objectif modulaire

- Comportement attendu

A l'issue de ce module, le stagiaire doit être capable de participer à une opération de prospection à l'international

- Condition d'évaluation

A partir :

- Dossiers de la prospection
- Données comptables financières et commerciales
- Fiche technique sur les produits échantillons

A l'aide :

-Catalogue de produits
-Brochure professionnelle
-Prospectus
-Outil informatique
-Presse commerciale
-Matériel de transmission
-Sites Web

-Critères généraux de performance :

-Mise en œuvre pertinente des outils de gestion
- Pertinence du choix opéré pour l'établissement du plan de prospection
- La transaction est étudiée soigneusement
- L'information à collecter est ciblée avec précision
- Un suivi des relations avec les partenaires est assuré régulièrement
- Pertinence du traitement du fichier

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Objectifs intermédiaires	***Critères particuliers de performance***	***Eléments contenus***
Identifier les éléments de la prospection	-Identification correcte des éléments de la prospection -Définition correcte de la prospection -Pertinence des informations collectées -Efficacité des outils mis à la prospection	Introduction à la prospection : • Définition de la prospection • Identifications de l'information (définition, types et sources) • Outils de collecte d'informations
Prospecter à l'exportation	-Etablissement correcte d'un plan de prospection -Pertinence du choix opéré pour la sélection des prospects - définition correcte du profil de la cible -Sélection objective des profils des prospects -Détermination correcte des critères de sélection - Pertinence et clarté de la présentation de l'offre	La prospection de l'exportation 1.1. Etablir un plan de prospection 1.2. Préparer la prospection et sélectionner les prospects 1.3. Remise de l'offre 1.4. Conduire la prospection 1.5. Suivre la prospection 1.6. Les aides financières à la prospection

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Prospecter à l'importation	-Pertinence de la recherche des futurs partenaires - Informations fiables par rapport aux résultats obtenus - Sélection objectives des profils des fournisseurs par rapport * au prix suggéré * au délai proposé * au coût d'exploitation * au service après vente -Suivi rigoureux des contacts des fournisseurs - Choix sélectif des produits à importer - Identification correcte des besoins - Application correcte des techniques de négociation	3. La prospection de l'importation 3.1. Politique d'achat 3.2. Circuits et réseaux d'approvisionnement 3.3. Processus d'achat à l'international 3.3.1 Identification des besoins 3.3.2 Recherche des fournisseurs 3.3.3 Evaluation et sélection des fournisseurs 3.3.4 Négociation et signature du contrat

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

FICHE DE PRESENTATION DU MODULE COMPLEMENTAIRE

Intitulé du module : Exploitation des moyens de communication

Code : MQ3

Durée : 119 H

Objectif modulaire

- Comportement attendu

A l'issue de ce module, le stagiaire doit être capable de contribuer à l'élaboration d'une stratégie de communication

-Conditions d'évaluation :

A partir :

- Supports publicitaires
- Etudes de cas

A l'aide :

-moyens de communication

-Outils informatique

-Critères généraux de performance :

- Une démarche construite de l'élaboration de la stratégie (un ensemble de contraintes de lieu, de temps, de coûts…)
- Qualité des supports utilisés
-Pertinence de la prise de parole
-Efficacité de la prise de l'animation
-Mise en œuvre efficace des moyens de communication
-Efficacité de l'utilisation des TIC mises à disposition

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Objectifs intermédiaires	***Critères particuliers de performance***	***Eléments contenus***
-Identifier les particularités de la communication internationale	- Identification correcte des particularités de la communication internationale	1. Les particularités de la communication internationale 1.1. L'intégration des significations symboliques 1.2. La prise en compte du contexte culturel 1.3. La « réadaptation » des messages
-Définir une stratégie de commination internationale	-Définition correcte d'une stratégie	2. La définition d'une stratégie de communication internationale 2.1. Le contexte de l'entreprise 2.2. L'alternative adaptation /standardisation de la communication 2.3. L'évolution vers une communication globale

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

-Mettre en œuvre une stratégie de communication internationale	- Pertinence de la démarche stratégique adoptée - Mise en œuvre pertinente des outils de gestion et de communication	3. La mise en œuvre de la stratégie de communication internationale 3.1. Le budget de communication 3.2. Le recours a une agence de communication
- Utiliser la communication par les médias	-Pertinence de l'évaluation de l'enveloppe budgétaire de communication -Pertinence et fiabilité des résultats - Pertinence dans la connaissance de l'environnement médiatique	4. La communication par les médias 4.1. La création publicitaire 4.2. Les prescriptions réglementaires et professionnelles 5. La connaissance de l'environnement des médias
-Utiliser la communication hors médias	- Utilisation efficace de la communication hors médias - Utilisation correcte des supports hors médias	6. La communication hors médias 6.1. La documentation export 6.2. L'établissement de contact direct 6.3. La stimulation des ventes Le développent d'une image positive de l'entreprise

FICHE DE PRESENTATION DU MODULE COMPLEMENTAIRE

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Intitulé du module : Fixation des prix de vente

Code : MQ4

Durée : 119H

Objectif modulaire

- Comportement attendu

A l'issue de ce module, le stagiaire doit être capable de participer à l'élaboration d'un prix de vente à l'international.

- Condition d'évaluation

A partir :-Coût de production

-Choix de l'incoterm

-Rapport d'analyse

-Méthodes de diagnostic

-Fichiers clients et fournisseurs

A l'aide :-Outil informatique

- Documentation technique comptables et autres

- Critères généraux de performance :

- Pertinence de l'analyse du marché cible

-Adéquation d'une technique de fixation du prix avec la nature du marché

-Pertinence de la démarche d'évaluation du coût de revient

-Adéquation des objectifs aux orientations générales de développement

Objectifs intermédiaires	*Critères particuliers de performance*	*Eléments contenus*

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

- Identifier les informations à collecter pour la fixation d'un prix	- Identification correcte des informations nécessaires pour adapter un prix au marché -Pertinence de l'analyse du marché cible -Respect de la démarche d'évaluation du coût de revient - Cohérence des objectifs avec la politique générale de l'entreprise -Adéquation des objectifs aux orientations générales de développement -Pertinence du choix d'un objectif prix -ou Clarification de l'objectif à atteindre en matière de prix -Pertinence de l'interaction des caractéristiques du marché et les spécificités de l'entreprise	1-Les informations nécessaires à la connaissance du marché 1-1-Connaissance du marché (demande – concurrents-distributeurs… 1-2-Evaluation du coût de revient à l'export • Connaissance des incoterms • Calcul du coût de revient export complet • Détermination des coûts partiels 1-3-Objectifs de la politique prix • -Fixation d'un objectif de rentabilité • Définition d'objectifs par rapport au marché (écrémage du marché-pénétration du marché ou prix bas -Promotion d'une gamme de produits
-Elaborer un prix de vente à l'international Ou Fixer un prix de vente à l'international	-Pertinence de la comparaison du coût de revient au prix du marché pour la bonne prise de décision -Choix judicieux d'un prix selon le niveau du coût de revient complet (supérieur-inférieur -Adéquation d'une technique de fixation du prix avec la nature du	2-Fixation du prix sur le marché 2-1- Elaboration du prix sur la base du prix de marché

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

	marché -Respect des étapes de la fixation des prix	2-2- Fixation du prix à partir du coût de revient ou sur la base des coûts « marge bénéficiaire ou taux souhaité de rentabilité » 2-3-Etablissement du prix en fonction de la politique commerciale « selon les objectifs »
-Adapter un prix à un marché donné ou sélectionné	-Adaptation du prix au marché sélectionné ou homogénéisation du prix sur plusieurs marchés -Recensement des éléments et appréciation de leur incidence ou sur l'évolution des prix -Coordination des prix dans plusieurs pays	3-Cohérence du prix 3-1- Maintien du prix dans le temps 3-2-Coordination des prix pratiqués dans différents pays

FICHE DE PRESENTATION DU MODULE QUALIFIANT

Intitulé du module : Négociations commerciales
Code : MQ5
Durée : 119 H DAREM

Objectif modulaire

Comportement attendu

A l'issue de ce module, le stagiaire doit être capable d'acquérir des

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

techniques de négociation et de contribuer à la négociation

Condition d'évaluation :

A partir :
-Offre commerciale
-tarifs douaniers
-Annuaire professionnel

A l'aide :
-Outil informatique
-Logiciel approprié
-Moyens d'acheminement les plus adéquats
-Moyens de communication

***Critères généraux de performance* :**

-Prise en compte du contexte culturel, linguistique, juridique et Géographique
-Pertinence de la comparaison des modalités de paiement selon les zones Géographiques
-Respect des conditions d'acheminement des marchandises
-Respect des délais de livraison
-Respect de la durée de validité de l'offre
-Application correcte du droit spécifique dans le contrat en cas de litige

Objectifs intermédiaires	***Critères particuliers de performance***	***Eléments contenus***

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

-Définir la communication	- Définition correcte de la communication -Identification correcte des éléments du processus de communication -Identification des différents rôles joués par les individus selon les situations vécues	-Notions sur la communication -Processus de communication -Analyse transactionnelle et programmation neurolinguistique -Notions sur la théorie des jeux
-Identifier la procédure de la négociation commerciale	-Identification correcte des procédures de négociation commerciale -Respect des procédures utilisées dans la négociation commerciale -Utilisation correcte de l'objectif commun dans Une négociation commerciale -La précision de types de négociation	-Organisation et la structure de la négociation -Définition la négociation -Composantes de la négociation -Définition de l'objectif de la négociation • Exploiter le jeu de la partie adverse • Comment utiliser l'objectif commun dans une négociation pour garder le cap sur l'enjeu final -Les différents types de négociation -Les différentes techniques, tactiques et stratégies de négociation : • Les stratégies • Les techniques • Les tactiques

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

-Appliquer les techniques de négociation commerciale	-Application correcte des techniques de négociation commerciale -L'aboutissement positif d'une négociation avec un intermédiaire -La cohérence dans la présentation des arguments	-La dynamique d'une négociation : techniques et les coûts de base -L'argumentation -L'organisation • L'organisation de la pensée • La hiérarchisation des arguments en fonction des objectifs à atteindre -La conviction : l'adhésion au projet et à la présentation claire des arguments • L'écoute et la persuasion • Le respect de l'autre • L'utilisation des arguments de la partie adverse

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

FICHE DE PRESENTATION DU MODULE COMPLEMENTAIRE

Intitulé du module : Transport de marchandises à l'international
Code : MQ6
Durée : 119H

Objectif modulaire

- Comportement attendu :

A l'issue de ce module, le stagiaire doit être capable de participer au choix d'un mode approprié aux besoins en matière de transport des marchandises à l'international.

- Condition d'évaluation :

A partir : - concepts inhérents au transport international
- Textes règlementaires
- Critères de choix d'un mode de transport
- Etude de cas

A l'aide : - Outil informatique
- Documentation technique

- Critères généraux de performance :

-Choix sélectif d'un mode de transport
-pertinence des critères de choix d'un mode de transport
-Respect des règles internationales en matière de transport
-Pertinence du choix du transport maritime

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Objectifs intermédiaires	Critères particuliers de performance	Eléments contenus
-Définir le transport	-Définition correcte du transport -Respect des obligations résultant de contrat de transport par l'expéditeur et le destinataire	1-Généralités 2-Définitions 2-1- Transport 2-2-Contrat de transport 2-3-Obligations résultant du contrat de transport Intervenants Les différents types de contrat de transport
-Déterminer les besoins en matière de transport	-Identification précise des sources du besoin en matière de transport -Détermination précise du besoin en matière de transport	3-Besoins en matière de transport
-Choisir un mode de transport approprié	-Choix sélectif d'un mode de transport -Adéquation du mode choisi avec les besoins de l'entreprise en matière de transport -Adéquation du mode choisi à la nature de la marchandise -Définition parfaite des responsabilités du transporteur dans chaque mode -Distinction parfaite des différents contrats des différents modes de transport	4-Modes de transport 4-1-Transport routier • Définition transport routier • Cadre juridiques (convention) • Les documents du transport routier • tarification dans le TR • Critères de choix TR • Responsabilités du transporteur 4-2- transport ferroviaireTF • Définition transport TF • Cadre juridiques (convention) • Les documents du transport • tarification dans le TF • Critères de choix TF • Responsabilités du transporteur

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

	-Définition correcte des concepts inhérents au transport maritime -Pertinence du choix du transport maritime	4-3- Transport aérien • Définition transport TA • Cadre juridiques (convention) • Les documents du transport TA • tarification dans le TA • Critères de choix TA • Responsabilités du transporteur • Les caractéristiques techniques 4-4- Transport fluvial • Document ou Contrat • Types de contrats • Critères de choix • Responsabilités du transporteur • Les caracteristiques techniques 4-5- Transport multimodal • Convention des Nations Unis • Connaissement négociable • Contenu du connaissement direct • Critères de choix • Responsabilités du transporteur 4-6- transport maritime TM • Définition transport maritime TM • Cadre juridiques (convention) • Les agents maritimes et leurs obligations • Les documents du transport T.M • tarification dans le TRM • les types de navires • Critères de choix T • Responsabilités du transporteur • Les modalités du contrat de TM • Les caractéristiques techniques

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

FICHE DE PRESENTATION DU MODULE QUALIFIANT

Intitulé du module : Techniques d'assurance

Code : MQ 7

Durée : 85 H

Objectif modulaire

Comportement attendu

A l'issue de ce module, le stagiaire doit être capable de :

- Choisir les différents modes d'assurance adéquats
- Gérer et suivre les risques liés au commerce extérieur

Condition d'évaluation :

A partir :

-Dossier commercial

-Méthodes d'optimisation des coûts, des délais et de la qualité

-Critères de sélection des modes d'assurance

-Procédures de travail

A l'aide :

-Outil informatique

-Logiciel de la gestion de la chaîne logistique

Critères généraux de performance :

-Identification correcte des modes d'assurance liés au transport

-Appréciation du rôle et l'importance de la logistique

- Identification correcte des modes d'assurance et des risques y afférents

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Objectifs intermédiaires	Critères particuliers de performance	Eléments contenus
-Définir l'assurance	- Définition correcte de l'assurance	- Notions sur l'assurance • Historique • Définition assurance • Définition du contrat d'assurance • Intervenant • La souscription de l'assurance
-Définir juridiquement le contrat d'assurance	-Définition correcte du contrat d'assurance -Respect des conditions nécessaires à la formation d'un contrat d'assurance -Respect des clauses du contrat d'assurance	-nature juridique du contrat d'assurance -contenu du contrat d'assurance -La prime d'assurance L'assurance selon le mode de transport application
-Identifier les modes d'assurance et les risques y afférents	- Identification correcte des modes d'assurance - Identification correcte des types de police d'assurance - Pertinence de la classification des risque selon le mode de transport	- • Les garanties ou Mode d'assurance • Les risques couverts et les risques exclus • Classification des risques selon le mode de transport • Les différents types de garanties • Les différents types de police d'assurance

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

FICHE DE PRESENTATION DU MODULE QUALIFIANT

Intitulé du module : Techniques douanières

Code : MQ8
Durée : 170 H

Objectif modulaire

Comportement attendu

A l'issue de ce module, le stagiaire doit être capable de :
- Déterminer les objectifs de la législation douanière
- Identifier les procédures de dédouanement de la marchandise

Condition d'évaluation :

A partir :

-Documents administratifs et commerciaux, textes règlementaires et lois, modèles de déclaration
-Méthodes d'optimisation des coûts, des délais et de la qualité
-Tarifs douaniers
-Procédures de dédouanement
-Code des douanes
-Cas pratiques

A l'aide :

-Outil informatique
-Logiciel de la gestion de la chaîne logistique

Critères généraux de performance :

-Respect des procédures de dédouanement
-Respect des dispositions règlementaires
-Pertinence de l'identification des procédures douanières

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Objectifs intermédiaires	***Critères particuliers de performance***	***Eléments contenus***
-Identifier les missions de l'administration des douanes	-Identification correcte des différentes structures	- Introduction 1-Droit douanier algérien *Règles fondamentales du droit
-Identifier l'organisation et fonctionnement de ses différentes structures	-Identification correcte de chaque mission et du rôle afférent	-L'administration des douanes : *Les missions *L'organisation *Les services centraux *Les services extérieurs *Les structures d'accueil *Le fonctionnement
-Déterminer les objectifs de la législation douanière	-Pertinence de la détermination des objectifs	-Les objectifs visés par la législation douanière : 1-Les objectifs économiques 2-Les objectifs fiscaux 3-Les autres objectifs
-Préparer le dossier et le déposer au niveau des services des douanes	-Respect des critères de validité des pièces du dossier -Identification correcte et exhaustive des pièces composant le dossier	-Le dossier de dédouanement -Les modalités de dédouanement -La conduite des marchandises
-Identifier les procédures de dédouanement de la marchandise	-Identification correcte des procédures de dédouanement de la marchandise	-Les principes des procédures simplifiées 1-Le fonctionnement des procédures simplifiées à l'exportation : a-la procédure de dédouanement à domicile (PDD) b-la procédure de déclaration simplifiée (PDS) 2-Le fonctionnement des procédures simplifiées à l'importation : a-la procédure de dédouanement à domicile (PDD) b-la procédure de déclaration simplifiée (PDS)

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

-Effectuer la déclaration en détail	-Respect des procédures d'enregistrement	-La déclaration en détail -Généralités -Les personnes habilitées à déclarer les marchandises -Les conditions d'établissement des déclarations -La conduite et la mise en douane -Etablissement de la déclaration -Recevabilité de la déclaration -Enregistrement de la déclaration Annulation de la déclaration -Vérification et contrôle des déclarations
-Effectuer la déclaration simplifiée des marchandises à l'importation et à l'exportation	-Respect des procédures de déclaration simplifiées des marchandises à l'importation et à l'exportation	-Les simplifications à l'importation et à l'exportation 1-La déclaration incomplète 2-La déclaration complémentaire 3-La domiciliation
-Liquider et acquitter les droits et taxes	- Respect des procédures de liquidation	-Liquidation et acquittement des droits et taxes -Etablissement de la créance douanière

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

FICHE DE PRESENTATION DU MODULE COMPLEMENTAIRE

Intitulé du module : Financement des opérations du commerce extérieur
Code : MQ9
Durée : 119 H

Objectif modulaire

- Comportement attendu : le stagiaire doit être capable de connaître les différentes modalités de paiement et modes de financement

- Condition d'évaluation :

A partir :

-Documents financiers et bancaires exigés pour les transactions Commerciales
-Dossier Professionnel
-Moyens de communication adéquats (Tél., Fax et Internet)
-Réseau informatique interbancaire

A l'aide :

-Outil informatique
-Logiciels afférents
-Moyens de communication adéquats (Tél., Fax et Internet)
-Réseau informatique interbancaire

-Critères généraux de performance :

-Application correcte des monnaies de facturation
-Connaissance et application correcte des techniques bancaires
-Pertinence du choix opéré pour les techniques bancaires
-pertinence du suivi de la gestion de paiement
-Veuille au respect des règles de circulation des documents (Confidentialité, fiabilité, délais)
-Présentation soignée des documents

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Objectif intermédiaire	Critères de performance	Elément contenus
-Utiliser les instruments de paiement	-Identification juste des différents instruments de paiement -Pertinence du choix d'un instrument de paiement -Utilisation correcte des instruments de paiement	-Les instruments de paiement (le chèque, la traite, le billet à ordre, le virement, le mandat international, le net) -Etude cas
-Choisir la technique de paiement appropriée	- Identification des différentes techniques de paiement - Pertinence du choix des techniques de paiement	-Les techniques de paiement non documentaire (le compte à l'étranger, le transfert libre, le contre remboursement) -Les techniques de paiement documentaire (le crédit documentaire, la remise documentaire) -Etude de cas
-Choisir un mode de financement approprié	-Identification juste des étapes de chaque mode de financement -Choix adéquat d'un mode de financement	Les modes de financement Mode 1. Le mode de financement a court terme 1.1. Le crédit documentaire à court terme, - Définition - Types - Intervenants

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

		- processus - risques - Avantages et inconvénients 1.2. L'affacturage - Définition - Intervenants - processus - risques - Avantages et inconvénients 2. Les modes de financement à long terme 2.1- le crédit acheteur - Définition - Intervenants - processus - risques - Avantages et inconvénients 2.2- le crédit fournisseur - Définition - Intervenants - processus - risques - Avantages et inconvénients 2.3- le leasing crédit-bail - Définition - Types - Intervenants - processus - risques - Avantages et inconvénients -Etude de cas

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

FICHE DE PRESENTATION DU MODULE COMPLEMENTAIRE

Intitulé du module : Finances internationales

Code : MQ10

Durée : 119 H

Objectif modulaire

- Comportement attendu : A l'issue de ce module, le stagiaire doit être capable d'identifier les différents aspects de la finance internationale

- Condition d'évaluation :

A partir de :

- textes réglementaires
- informations recueillies
- enquêtes

A l'aide de :

-Documentations commerciales

-Outils informatiques (logiciels, internet)

- Critères généraux de performance :

- Identification correcte des aspects liés à la finance internationale
- Pertinence des informations collectées
- Efficacité des enquêtes réalisées
- Utilisation correcte des TIC mises à disposition

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Objectif intermédiaire	Critères de performance	Elément contenus
-Identifier les différents types de monnaie	-Identification correcte des caractéristiques de la monnaie -Distinction des différents types de la monnaie	-Historique de la monnaie -Types de monnaies
-Distinguer la monnaie fiduciaire de la monnaie scripturale	-Identification correcte des caractéristiques et du rôle de la monnaie fiduciaire -Identification correcte des caractéristiques et du rôle de la monnaie scripturale	-Définitions des banques (banque centrale, banques commerciales) -Création monétaire (monnaie fiduciaire, monnaie scripturale)
-Identifier le principe du marché boursier	-Identification juste des différents types de bourse -Identification correcte des pratiques boursières	-La bourse et les marchés financiers • Historique de la bourse • Différents types de bourse • Pratiques boursières (intervenants de la bourse, indices boursiers, marché primaire et marché secondaire, les actions et obligations, spéculation à la hausse et à la baisse) -Etude de cas

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

-Définir les euromarchés et les eurocrédits	-Définition correcte des euromarchés et des eurocrédits	-Les euromarchés et les eurocrédits
-Contribuer à la sélection de la technique de couverture	-Identification correcte du change et du risque de change -Identification correcte des techniques de couverture de risque de change -Contribution judicieuse à la sélection de la technique de couverture	-Le change et le risque de change et sa couverture -Etude de cas

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

FICHE DE PRESENTATION DU MODULE COMPLEMENTAIRE

Intitulé du module : Gestion de la qualité
Code : MQ11
Durée : 85 H

Objectif modulaire

- Comportement attendu :

A l'issue de ce module, le stagiaire doit être capable de participer à la gestion de la qualité en respectant les normes internationales pour une gestion efficace

- Condition d'évaluation :

A partir de : - Normes internationales
- Textes règlementaires
- concepts de coûts de la non qualité et de coûts d'obtention de la qualité
- outils de la qualité
- écoute active par les techniques de mesure de la satisfaction du client (selon la fiche d'identification des entreprises algériennes)

A l'aide de :
- Fichiers fournisseurs
- Outil informatique
- Documentation technique
- Questionnaire d'autoévaluation

- Critères généraux de performance :

-Respect des règles d'évaluation
-Respect de la règle des 4 P pour répondre aux attentes de la qualité
-Pertinence de la démarche mise en œuvre pour solutionner le problème
-Performance des résultats de l'autoévaluation
-pertinence des objectifs du système qualité

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Objectifs intermédiaires	*Critères particuliers de performance*	*Eléments contenus*
- Définir la qualité	- Définition correcte de la qualité - Respect de la règle des 4 P pour répondre aux attentes de la qualité - Pertinence de la relation entre besoins du client et le produit proposé - Pertinence de l'utilisation de la loi de Pareto dans la détermination des coûts d'obtention de la qualité	• <u>Introduction</u> 1- La qualité 1-1- Définition 1-2- Historique de la qualité 1-3- Etendu de la qualité 1-4- Attentes de la qualité (Préétablir-Pratiquer-Prouver-Progresser) 1-5- Obtention de la qualité 1-6- Concepts de la qualité (Préparer-Dérouler-Contrôler-Améliorer)
- Choisir un outil de la qualité pour résoudre un problème	- Choix judicieux de l'outil nécessaire à la résolution d'un problème - Respect de la démarche mise en œuvre pour solutionner le problème - Pertinence des réflexions collectives du brainstorming pour trouver la solution et les causes au problème - Classification parfaite de catégories inventoriées selon la loi des 5M	2- <u>Les outils de la qualité</u> 2-1- Q.Q.O.Q.C.P 2-2- Brainstorming 2-3- Ishikawa : (Diagramme cause-effet (Matière-Main d'œuvre-Matériel-Milieu-Méthode) 2-4- Diagramme de Pareto 2-5- Vote pondéré
- Distinguer entre assurance qualité et qualité totale	- Distinction correcte entre assurance qualité et qualité totale - Définition correcte de l'assurance qualité et qualité totale	3-<u>Assurance qualité et qualité totale</u> 3-1-Assurance qualité (Définition, attentes de l'assurance qualité 3-2-Assurance totale (Définition) 3-3-Passage de l'assurance qualité à la qualité totale (démarche qualité)

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

-Identifier les normes ISO 9000 version 2000 et 2008	- Identification correcte des normes ISO 9000 version 2000et 2008 -Respect des exigences des clients pour accroître leur satisfaction -Bonne exploitation des potentiels du personnel pour l'application de la stratégie, politique d'entreprise et ses processus -Adéquation du système de management de la qualité avec la performance -Amélioration en permanence de l'efficacité du système management de la qualité -Pertinence de la prise de décision -Relation mutuellement bénéfique avec les fournisseurs	4-Management de la qualité ISO 9000 version 2000 et 2008 4-1-Ecoute client 4-2-Leaderships dirigeants 4-3-Implication du personnel 4-4-Approche processus 4-5-Management par approche système 4-6-Amélioration continue 4-7-Approche factuelle 4-8-Partenariat
-Définir le système qualité	-Définition correcte du système qualité -Identification des objectifs du système qualité -Pertinence de la mise en place du système qualité -Exploitation parfaite des outils nécessaires au système qualité et de la pyramide documentaire -Adéquation des audits aux objectifs à atteindre ou fixés -Respect des étapes du déroulement de l'audit	5-Système qualité 5-1-Définition 5-2-Utilité du système qualité 5-3-Périmètre d'application 5-4-Objectifs du système qualité 5-5-Organisation du système qualité 5-6-Composition du système qualité 5-7-Système documentaire 5-8-Garanties du système qualité 5-9-Audit (définition, types, auditeurs, déroulement)

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

- Choisir un mode de certification	-Définition correcte de la certification -Choix judicieux d'un mode de certification -Pertinence de la démarche à suivre pour demander une certification -Respect des objectifs de la certification	6-Certification 6-1-Définition 6-2-Organismes certificateurs 6-3-Modes de certification 6-4-Accréditation du laboratoire 6-5-Demande 6-6-Avantages de la certification 6-7-Risques de la certification
-Identifier les normes ISO	-Identification parfaite des normes ISO -Définition correcte de la norme et ISO -Identification correcte des différents organismes de normalisation -Respect des principes d'élaboration de la norme ISO -Détermination correcte des sources de financement des travaux de l'ISO -Détermination avec exactitude du	7-Normes ISO 7-1-Historique 7-2-Définition (norme et ISO) 7-3-Utilité des normes 7-4-Norme ISO et règlementation 7-5-Organisme de normalisation 7-6-Membres de l'ISO (comités membres, membres correspondants, membres abonnés) 7-7-Travaux de l'ISO 7-8-Elaboration de la norme ISO 7-9-Financement des travaux de l'ISO 7-10-Domaine d'action (partenariat et formation, internationaux et régionaux)

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

	domaine d'activité de l'ISO	
-Identifier les principales normes 9001 – 9002 – 9003 et 14000	-Identification correcte des normes ISO 9001 – 9002 – 9003 et 14000	8-<u>Normes ISO et leurs évolutions</u> 8-1-Principales normes ISO
	-Description parfaite de l'ISO 9001	8-2-Description de l'ISO 9001 version 1994, 2000 et 2008 (ISO 9002 et 9003 sont intégrés dans la norme 9001, aux responsables de choisir les parties qu'ils désirent appliquer) 8-3-Composition de l'ISO 9001 version 1994, 2000 et 2008 8-4-Système qualité de l'ISO 9001 version 1994, 2000 et 2008

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

-Contrôler le suivi du produit sur toute la chaîne alimentaire	-Pertinence du contrôle du suivi sur toute la chaîne alimentaire	10-ISO 14000, QS 9000, TL 9000 Définitions des normes citées ci-dessus 11- Sécurité alimentaire
	-Respect des principes du système de sécurité alimentaire et des étapes de procédure du Codex	11-1-Principes du système de sécurité
	-Fiabilité de l'analyse des risques alimentaires	11-2-Codex Alimentarius ou alimentaire (caractéristiques du Codex, historique, objectifs, champ d'application, étendue du Codex, la commission du Codex, 11-3-Procédure du Codex alimentaire
	-Identification correcte des différents dangers maladies, allergènes, toxines ……	11-4-Analyse des risques (Evaluation des risques, gestion des risques, communication des risques, critères d'une bonne analyse du risque) 11-5-Les différents dangers
	-Cohérence des objectifs du système HACCP -Respect des principes du système HACCP	11-6-Le système HACCP (Définition, historique, approche du système HACCP, exigences du système HACCP, objectifs du système HACCP, mise en place, champ d'application, méthode HACCP et autocontrôle, principes de la méthode HACCP, méthode HACCP et les normes ISO)

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

FICHE DE PRESENTATION DU MODULE COMPLEMENTAIRE

Intitulé du module : Relations économiques internationales
Code : MQ12
Durée : 119 H

Objectif modulaire

- Comportement attendu :

A l'issue de ce module, le stagiaire doit être capable d'identifier les différents principes des relations économiques internationales

- Condition d'évaluation :

A partir de: - différentes théories économiques
-données économiques et financières
- situations géopolitiques

A l'aide : - outils informatiques (logiciels, internet)
-cartes géographique
-documentations économiques et financières

- Critères généraux de performance :

Bonne connaissance de l'environnement géopolitique
Identification correcte des différentes institutions et organismes internationaux
Utilisation correcte des TIC mises à disposition

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Objectif intermédiaire	Critères de performance	Elément contenus
-Identifier les caractéristiques du commerce international	-Identification correcte des caractéristiques du commerce international	- Définition et évolution du commerce international - Caractéristiques du commerce international • Protectionnisme • Libre échange
-Identifier les théories économiques et les théories du commerce international	-Identification correcte des théories économiques -Identification correcte des théories du commerce international	- Les théories économiques a/ Smith b/ Marx c/ Keynes d/ Friedman - Les théories du commerce international a/ les physiocrates b/ les théories classiques Smith et Ricardo c/les new classiques les théories suédoises et le paradoxe de Leontief
-Identifier les firmes multi-nationales et les institutions internationales	-Identification correcte des caractéristiques des firmes multinationales -Identification correcte des institutions internationales	- Les firmes multi-nationales - Les institutions internationales (banque mondiale, FMI, OMC….ect)
-Identifier les différentes composantes de la balance de paiement	- Identification correcte des composantes de la balance de paiement	- Balance commerciale - Balance de paiement

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

-Définir la mondialisation	-Définition correcte de la mondialisation -Identification juste des aspects, Avantage et inconvénients de la mondialisation	- Notions de La mondialisation - Aspects de la mondialisation - Avantage et inconvénients de la mondialisation

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

FICHE DE PRESENTATION DU MODULE COMPLEMENTAIRE

Intitulé du module : Informatique
Code : MC1
Durée : 119 H

Objectif modulaire

Comportement attendu :

A l'issue de ce module, le stagiaire doit être capable d'utiliser le traitement de texte (Word),le tableur (Excel),Internet et utiliser un logiciel professionnel dans l'exercice de ses activités liées au commerce international.

Condition d'évaluation :

A partir :
- Application professionnelle
- Base de données

A l'aide :
- Outil informatique
- Logiciel approprié à la spécialité

Critères généraux d'évaluation :

- Utilisation correcte de l'outil informatique et des logiciels de travail
- Respect des règles de présentation des documents
- Pertinence des sources d'informations

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Objectifs intermédiaires	***Eléments contenus***	***Critères particuliers de performance***
-Identifier les différents composants d'un micro-ordinateur	Définition de base Historique de l'informatique	Déterminer correctement chaque composant et son rôle
Définir un système d'exploitation	Présentation des différents éléments d'un micro Fonction de chaque élément Les systèmes d'exploitation	Repérage des différences entre les systèmes d'exploitation
-Utiliser un logiciel pour saisir un texte	Traitement de texte (saisie et mise en forme)	Utilisation correcte et rapide d'un logiciel de traitement de texte Respect des règles de présentation
-Utiliser un logiciel pour élaborer des feuilles de calcul	Tableur (élaboration de feuille de calcul, présentation graphique et application des formules de calcul) Etude de quelques logiciels professionnels afférents à la profession -Système de gestion intégrée	Utilisation correcte et rapide d'un tableur Application correcte des formules de calcul Respect des normes de présentation graphique
-Utiliser l'Internet pour la recherche de l'information	Historique Application à une recherche d'information -Client de messagerie et web mail inclus	-Utilisation correcte d'Internet Pertinence et adéquation des sites -Pertinence des informations collectées
-Utiliser les logiciels appropriés à l'activité du commerce international	Etude de logiciels propre à la profession -Logiciel de présentation assistée par ordinateur -Logiciel photoshop -Logiciel power point	-Utilisation correcte du logiciel propre à l'activité

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

FICHE DE PRESENTATION DU MODULE COMPLEMENTAIRE

Intitulé du module : Environnement économique
Code : MC2
Durée : 102 H

Objectif modulaire

Comportement attendu :

A l'issue de ce module, le stagiaire de TS en commerce international doit être capable de :

- Définir les fondements de l'économie et distinguer les différentes formes de l'organisation de celle-ci
- Identifier les différentes structures et fonctions de l'entreprise

Condition d'évaluation :

A partir :

- Etude de marchés
- Organigramme de l'entreprise
- Etudes de cas
- Statut de l'entreprise

A l'aide :

- Documentation commerciale
- Outil informatique
- Sites web

Critères généraux d'évaluation :

- Bonne connaissance de l'environnement économique
- Identification correcte des différentes structures de l'entreprise

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Objectifs intermédiaires	***Eléments contenus***	***Critères particuliers de performance***
-Définir les fondements de l'activité économique	-Histoire de la pensée économique - Objet de la science économique - Les fondements de l'activité économique	-Définition correcte des fondements de l'activité économique
-Identifier les différentes institutions nationales et internationales concernées par le commerce international -	I-Institutions nationales : *Chambre Algérienne de commerce et d'industrie (CACI) *ALGAX *Company Algérienne de garantie des exportations (CAGAX) *Centre national d'informatique et statistique (CNIS) *PROMEX II-Institutions Internationales : *COFAS *CCI *Revues Internationales	Identification correcte des différentes structures nationales et internationales concernées par le commerce international -Identification correcte des différentes formes d'organisation –
Identifier les différentes formes d'organisation	-Les économies planifies et leurs évolutions récentes -Les économies de marché et leur évolution	-Définition correcte de la comptabilité nationale
-Définir l'objet de la comptabilité national	-L'analyse macro-économique -L'équilibre macro-économique -Situation économique actuelle	-Pertinence de l'analyse -Définition correcte des concepts économiques
-Caractériser les principales fonctions de l'entreprise	-Définition -Classification des entreprises (selon l'activité, la taille….) -Les fonctions de l'entreprise -L'entreprise et son environnement interne et externe -Statut de l'entreprise *SARL (Société à responsabilité limitée)	-Classification correcte des entreprises selon leurs statuts et leurs secteurs d'activité
-Comparer entre les différentes formes d'entreprises	*EURL (Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée) *SPA (Société par action) *SCI (Société civile de l'immobilier)	-Etude comparative fiable des entreprises -Identification correcte des différentes formes d'entreprise

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

FICHE DE PRESENTATION DU MODULE COMPLEMENTAIRE

Intitulé du module : Environnement juridique international
Code : MC3
Durée : 119 H

Objectif modulaire

Comportement attendu :

A l'issue de ce module, le stagiaire de TS en commerce international doit être capable de :
-Identifier les principales sources dont émane le droit pouvant gouverner une opération à l'international
-Identifier les règles et les principes du droit international

Condition d'évaluation :

A partir :
- Directives
- Organigramme de l'entreprise
- Etudes de cas
- Statut de l'entreprise

A l'aide :
- Documentation à caractère juridique
- Outil informatique
- Sites web

Critères généraux d'évaluation :

- Bonne connaissance de l'environnement juridique
- Identification correcte des sources de droit à l'international
- Identification correcte des règles et des principes du droit à l'international

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Objectifs intermédiaires	***Eléments contenus***	***Critères particuliers de performance***
Définir le droit du commerce international	-Généralité -Sources du droit du commerce international -Domaine du droit du commerce international	-Cohérence dans la définition du droit de commerce international
-Définir les conventions internationales	1-Les conventions bilatérales 2-Les conventions multilatérales	-Définition correcte des conventions internationales
-Identifier les différentes institutions nationales et internationales	-Les institutions nationales -Les institutions internationales	-Identification correcte des différentes institutions
- Définir les contrats commerciaux	1-Le contrat de vente internationale -Le cadre juridique de la vente internationale a-la convention de vienne de 1980 b-Les autres textes -Les étapes précontractuelles a-l'offre commerciale b-Les conditions générales de vente -La formation du contrat de vente internationale *Les effets de la vente internationale -La formation du contrat en droit algérien 2-Le contrat d'assurance 3-Les contrats de transport a- Maritime b- Aérien c- Terrestre -Les principales clauses du contrat -La réserve de propriété	-Pertinence de la définition des contrats commerciaux
-Définir les garanties inhérentes au contrat de vente internationale	- Les garanties contractuelles - Les garanties légales	-Définition correcte des garanties inhérentes au contrat de vente international
-Définir le contentieux de la vente internationale	- Les modes de règlement des litiges - Le règlement à l'amiable - La conciliation - La loi nationale - L'arbitrage international	-Définition correcte du contentieux de vente internationale

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

FICHE DE PRESENTATION DU MODULE COMPLEMENTAIRE

Intitulé du module : Mathématiques Générales
Code : MC4
Durée : 34H

OBJECTIFS MODULAIRES :

COMPORTEMENT ATTENDU :

A l'issue de ce module, le stagiaire doit être capable d'appliquer correctement les formules mathématiques.

CONDITIONS D'EVALUATION :

A partir de :

- Base de données
- Formules mathématiques générales
- Exercices pratiques
- Application professionnelle

A l'aide de :

- Outil informatique
- Logiciel approprié
- Calculatrice scientifique

CRITERES GENERAUX DE PERFORMANCE:

- Pertinence des informations collectées
- Application juste des formules mathématiques
- Esprit d'analyse
- Exactitude des calculs
- Fiabilité des résultats obtenus

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Objectifs intermédiaires	***Critères particuliers de performance***	***Eléments contenus***
-Identifier les notions de base des mathématiques générales	-Identification correcte des notions de base des mathématiques générales -Pertinence de l'application des notions de base	-Les notions de base des mathématiques générales
-Etudier les équations et les inéquations	-Etude fiable du système des équations et des inéquations -Pertinence de l'application des formules mathématiques	-Système d'équations et d'inéquations • Par addition • Par comparaison • Par substitution • Par la méthode matricielle • Exercice d'application
Etudier les fonctions numériques	-Etude pertinente de la fonction numérique -Application juste des formules mathématiques dans les travaux pratiques	-Etude des fonctions numériques • Les limites de la fonction • Tableau de variation de la fonction • Les dérivées de la fonction • Les graphes • Exercices pratiques
-Etudier les suites	-Etude pertinente es suites -Application juste des formules mathématiques dans les travaux pratiques	-Etude des suites • Les suites arithmétiques • Les suites géométriques • Les suites récurrentes • Exercices pratiques

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

FICHE DE PRESENTATION DU MODULE COMPLEMENTAIRE

Intitulé du module : Statistiques descriptives
Code : MC5
Durée : 102H

Objectif modulaire

- Comportement attendu :

A l'issue de ce module, le stagiaire doit être capable d'analyser un résultat obtenu à partir des données recueillies en statistiques.

Condition d'évaluation :

A partir :

- Base de données
- Formules statistiques descriptives
- Exercices pratiques
-Application professionnelle

A l'aide de :

-Outil informatique
-Logiciel de statistiques (SPSS)
-Calculatrice scientifique
-Documentation appropriée

Critères généraux d'évaluation :

- Application correcte des règles de la statistique descriptive
- Pertinence dans l'analyse comptable financière et budgétaire
- Exactitude des calculs
- Fiabilité des chiffres

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Objectifs intermédiaires	***Critères particuliers de performance***	***Eléments contenus***
-Identifier les notions de base de la statistique	-Identification correcte des notions de base de la statistique -Pertinence de l'application des notions de base de la statistique	**Notions de base** • Collecte, organisation et présentation des données statistiques Distributions de fréquence • Paramètres d'une population et statistiques d'un échantillon • Relation entre variables statistiques • Les indices • Notions de base de calcul de probabilité **Rappel des notions de base des probabilités :** • Variables aléatoires et distributions de probabilité • Distributions de probabilité discrètes • Distributions de probabilité continues • Variable aléatoire à deux et plusieurs dimensions **Fonctions de variables aléatoires** • Convergences des variables aléatoires • Echantillonnage. Distributions d'échantillonnages • Estimations
-Calculer les différents paramètres de position	-Calcul juste des différents paramètres de position -Pertinence de l'application des formules statistiques	-Les mesures de tendance centrale • Le mode • La médiane • Les moyennes : *Numériques *Harmoniques *Géométriques • Les moyennes penderies -Exercices pratiques
-Calculer les différents paramètres de dispersion	-Calcul juste des différents paramètres de dispersion -Application juste des formules statistiques dans les travaux pratiques	-Les indices de dispersion • L'étendue • L'écart moyen • Les quartiles • La variance • L'écart type -Exercice d'application

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

FICHE DE PRESENTATION DU MODULE COMPLEMENTAIRE

Intitulé du module : Documents commerciaux
Code : MC6
Durée : 68 H

OBJECTIFS MODULAIRES :

COMPORTEMENT ATTENDU :

A l'issue de ce module, le stagiaire doit être capable d'identifier tous les documents commerciaux relatifs à la commande, la livraison et aux règlements et de procéder à leur manipulation, enregistrement comptable et leur classement.

CONDITIONS D'EVALUATION :

A partir de :

- Règles et procédures de travail
- Documents commerciaux
- Opération commerciale

A l'aide de :

- Outil informatique
- Logiciel approprié
- Calculatrice

CRITERES GENERAUX DE PERFORMANCE:

- Identification correcte des documents commerciaux
- Interprétation juste des concepts techniques et commerciaux
- Bonne connaissance en calcul arithmétique
- Respect des méthodes et procédures de travail

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Objectifs intermédiaires	***Critères particuliers de performance***	***Eléments contenus***
-Identifier et établir les documents relatifs à la commande	-Identification correcte des principaux documents relatifs au paiement -Cohérence dans l'établissement des documents relatifs à la commande -Respect de la forme de présentation	-Les documents relatifs à la commande • Bon de commande • Lettre de commande
-Identifier et établir les principaux documents relatifs à la livraison	--Identification correcte des principaux documents relatifs au paiement -Cohérence dans l'établissement des documents relatifs à la livraison -Respect de la forme de présentation	-Les documents relatifs à la livraison • Bon de livraison • Bon de réception • Facture
-Identifier et établir les documents relatifs aux règlements	-Identification correcte des principaux documents relatifs au paiement -Cohérence dans l'établissement des documents relatifs au paiement -Respect de la forme de présentation	-Les documents relatifs aux règlements • Reçu • Facture • Chèque • Effets de commerce
-Identifier les principaux documents relatifs au transport et assurance	Identification correcte des principaux documents relatifs au paiement -Cohérence dans l'établissement des documents relatifs au transport et à l'assurance -Respect de la forme de présentation	-Les documents relatifs au transport et assurance • Contrat de transport • Différents types de transport • Contrat d'assurance • Différents types de transport

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

FICHE DE PRESENTATION DU MODULE COMPLEMENTAIRE

Intitulé du module : Comptabilité générale
Code : MC7
Durée : 85 H

OBJECTIFS MODULAIRES

COMPORTEMENT ATTENDU :

A l'issue de ce module, le stagiaire doit être capable de passer les écritures d'inventaire et de déterminer le résultat de l'exercice.

CONDITIONS D'EVALUATION :

A partir de :

- Statut de création de l'entité
- Règlementation en vigueur
- Organigramme de l'entité
- Règlementation interne en matière de l'inventaire physique
- Etudes de cas

A l'aide de :

- Outil informatique
- Ressources logicielles bureautiques et comptables
- Pièces justificatives
- Documents comptables « balance avant inventaire, relevé bancaire, fichier d'investissement, fichier stocks, porte feuille des titres financiers
- Système comptable financier (SCF)
- Calculatrice

CRITERES GENERAUX DE PERFORMANCE:

- Application correcte des principes comptables financiers
- Conformité stricte aux dispositions du SCF
- Interprétation correcte des textes règlementaires
- Respecte des procédures et méthodes de travail interne
- Exactitude des calculs et des traitements
- Qualité et cohérence des documents comptables utilisés
- Utilisation correcte de l'outil informatique
- Respect des règles de présentation

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Objectifs intermédiaire	*Critères particuliers de performance*	*Eléments contenus*
Présenter l'entreprise et le rôle de comptabilité	• Présentions correcte de l'entreprise • Pertinence du rôle de la comptabilité dans l'entreprise	**Introduction** 1. présentation de l'entreprise 2. différentes entreprises 3. rôle de la comptabilité dans l'entreprise 4. principes de la comptabilité
Expliquer le principe du bilan	• Explication correcte du bilan • Mise en application du bilan • Application juste du SCF	**le bilan** 1. l'actif et le passif 2. présentation du bilan Application
Expliquer le fonctionnement du compte actif et passif	• Explication pertinente du compte du bilan • Bonne exploitation des comptes de gestion • Définition correcte de la nomenclature • Application juste du SCF	**Le compte** 1. compte du bilan 2. fonctionnement du compte (actif) 3. fonctionnement du compte (passif) 4. forme du compte 5. du bilan au compte Application les comptes de gestion 1. les comptes de charge 2. les comptes de produits Application **étude de la nomenclature**
-Etudier les comptes du SCF -Expliquer le principe de la partie double	• Exploitation correcte de la nomenclature • Application juste du SCF • Application juste du SCF • Explication juste du principe de la partie double	1. structure 2. comptes d'actif 3. comptes du passif 4. comptes de gestion Application avec utilisation du SCF
-décrire le cycle comptable	• Description correcte du cycle comptable • Utilisation correcte du journal ; le grand livre de la balance	**principe de la partie double** 1. l'enregistrement des mouvements dans leurs effets et dans leurs causes 2. comment ces deux comptes jouent-ils ? 3. la balance Application

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

		le cycle comptable 1. le journal - description - forme 2. le grand-livre 3. la balance application

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

FICHE DE PRESENTATION DU MODULE COMPLEMENTAIRE

Intitulé du module : Comptabilité analytique
Code : MC8
Durée : 102 H

OBJECTIFS MODULAIRES :

COMPORTEMENT ATTENDU :

A l'issue de ce module, le stagiaire doit être capable de déterminer les différents coûts et résultats analytique.

CONDITIONS D'EVALUATION :

A partir de :

- Informations comptables et financières
- Fiches de stocks
- Textes règlementaires en matière d'inventaire des stocks
  Procédures de calcul des coûts
- Etudes de cas

A l'aide de :

- Documentation interne
- SCF
- Outil informatique
- Logiciel approprié
- Calculatrice

CRITERES GENERAUX DE PERFORMANCE:

- Interprétation correcte des données comptables en matière de charges à supporter
- Exactitude des calculs
- Pertinence des méthodes de calcul des coûts
- Rigueur dans la mise en œuvre des outils d'analyse des coûts
- Application correcte des procédures de calcul des coûts
- Bonne utilisation de l'outil informatique

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Objectifs intermédiaires	***Critères particuliers de performance***	***Eléments contenus***
-Comparer entre la comptabilité financière et la comptabilité analytique d'exploitation	-Définition correcte des principes de la comptabilité analytique -Etude comparative fiable de la comptabilité financière et la comptabilité analytique -Détermination correcte des objectifs de la comptabilité analytique d'exploitation	-Notions de base sur la comptabilité • Définition • Objectifs de la comptabilité analytique d'exploitation • Etude comparative entre la comptabilité financière et la comptabilité analytique • Les différentes classifications des charges
-Evaluer les stocks	-Pertinence de la valorisation des stocks -Application correcte de méthodes de variation des stocks -Présentation soignée des fiches de stocks -Respect du SCF en matière de valorisation des stocks	-Méthodes de valorisation des stocks • Définition • Valorisation des entrées • Valorisation des sorties • FIFO, CUNP

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

-Calculer les différents coûts	-Identification correcte des éléments du coût -Application juste des formules de calcul -Exactitude des calculs	1-Etude des différents coûts • Le coût d'achat • Le coût de production • Le coût de distribution • Le coût de revient II-Analyse des charges indirectes (les centres d'analytique) • Définition • Tableau d'analyse • Les charges indirectes • Les unités d'œuvres • Les clés de répartition • Les coûts d'unité d'œuvre III-La méthode des coûts variables • Définition • Les marges sur les coûts variables IV-Le direct costing • Définition • Principes V-Le coût marginal • Définition

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

FICHE DE PRESENTATION DU MODULE COMPLEMENTAIRE

Intitulé du module : Techniques d'expression française
Code : MC9
Durée : 119H

Objectif modulaire

Comportement attendu :

A l'issue de ce module, le stagiaire doit être capable d'acquérir la maîtrise de la langue orale et écrite par l'entraînement à l'expression orale et écrite.

Condition d'évaluation :

A partir : - Etudes de textes
- Simulation
- Jeux de rôle

A l'aide :
- Documentation
- Outil informatique
- Supports d'information

Critères généraux d'évaluation :

-Application correcte des techniques d'expression
- pertinence de l'analyse d'un texte
- Bonne expression écrite et orale

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Objectifs intermédiaires	***Eléments contenus***	***Critères particuliers de performance***
-Etudier les textes liés à la spécialité	-Analyse du texte -Résumé -Extraction de concepts techniques et technologiques -Evaluation	-Faculté d'étude et d'analyse d'un texte -Pertinence de l'analyse
-Distinguer les différents messages à caractère professionnel	-Note -Différents types de notes et leur rédaction -Compte rendu -Procès verbal -Rapport -Evaluation	-Distinction correcte des différents messages
-Traiter le courrier à caractère administratif et commercial	-Introduction -Différents types de correspondance : a-Correspondance administrative : *Lettre administrative b-Correspondance commerciale : *La documentation avant l'achat *La commande des marchandises *Définition des modes de règlement *Etablissement d'une commande *Les caractéristiques d'une lettre de commande	-Pertinence et qualité rédactionnelle du courrier -Présentation soignée -Application des règles de circulation (confidentialité, fiabilité, délais)

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

FICHE DE PRESENTATION DU MODULE COMPLEMENTAIRE

Intitulé du module : Anglais commercial
Code : MC10
Durée : 102 H

Objectif modulaire

Comportement attendu :

A l'issue de ce module, le stagiaire en commerce international doit être capable d'être opérationnel dans les situations de vente ou d'achat à l'international :

* Comprendre et exploiter des documents commerciaux en langue anglaise
* Communiquer et faciliter les échanges avec les partenaires commerciaux étrangers

Condition d'évaluation :

A partir :

- Méthodes de communication
- Entraînement par le biais de jeux de rôle et discussions
- Supports pédagogiques
- Documents professionnels
- Exemples concrets

A l'aide :

- Outil informatique
- Logiciel approprié
- Documentation commerciale

Critères généraux de performance :

- Bonne connaissance de base en anglais
- Application correcte des concepts en anglais commercial
- Pertinence de l'analyse de la situation de communication en anglais
- L'efficacité de la démarche utilisée pour répondre aux objectifs et aux Difficultés de la communication en anglais
- Qualité langagière conforme aux usages professionnels en anglais

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Objectifs intermédiaires	***Eléments contenus***	***Critères particuliers de performance***
- S'initier à l'anglais commercial	-Rappel de notions de base - Vocabulaire commercial - Compréhension et traduction de textes commerciaux - Etude de textes à caractère économique et commercial - Cas pratiques	-Application correcte des concepts et des termes commerciaux
-Acquérir les connaissances interculturelles pour échanger à l'international	-Les indicateurs culturels et leurs significations -Les particularités linguistiques de la langue anglaise selon le pays	- Pertinence de l'acquisition des connaissances interculturelles pour échanger à l'international
-Adapter les échanges au contexte de vente et/ou achat en anglais	-Communication dans un contexte de vente international -Communication dans un contexte d'achat international	- Pertinence de l'adaptation des échanges à l'international en anglais
-Préparer la négociation commerciale en anglais	-Les éléments de la négociation -Formulation des idées et arguments -Optimiser la négociation commerciale *Points forts	-Efficacité de l'écoute active -Savoir reformuler et préciser la pensée de son interlocuteur -Capacité de convaincre -Pertinence de traitement des objections

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

FICHE DE PRESENTATION DU MODULE COMPLEMENTAIRE

Intitulé du module : Méthodologie
Code : MC11
Durée : 51 H

Objectif modulaire

- Comportement attendu :

A l'issue de ce module, le stagiaire doit être capable d'élaborer un mémoire de fin d'études se rapportant à sa spécialité

- Condition d'évaluation :

A partir : - Etude de cas
- Documentation technique
- Questionnaire

A l'aide : - Outil informatique
- Documentation technique

- Critères généraux de performance :

- Respect des règles d'évaluation
- Respect des règles de mise en forme

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Objectifs intermédiaires	***Eléments contenus***	***Critères particuliers de performance***
- Identifier les différentes méthodes de recherche	- Notion de méthodologie 1 Définition des concepts * Connaissance * Service * Méthodes 2 Les différents types et méthodes de recherche	- En distinguant les différentes méthodes de recherche
- Appliquer une démarche méthodologique pour évaluer un mémoire	- La démarche méthodologique 1 Le choix du thème 2 La formulation d'une problématique 3 L'élaboration des hypothèses 4 Outils de collecte des données 5 Les modèles d'analyse 6 Organisation et traitement des données	- pertinence de la démarche utilisée - Application correcte -Pertinence de l'évaluation du mémoire
- Identifier et appliquer les règles et les principes de rédaction d'un mémoire	- La rédaction d'un mémoire 1- Les règles de rédaction 2- Evaluation du plan de rédaction 3- Mise en forme du mémoire	-Pertinence et qualité du style de rédaction -Clarté et la fiabilité du mémoire de stage

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

RECOMMANDATIONS PEDAGOGIQUES

1-Organisation du stage :

Le stagiaire de brevet de technicien supérieur en commerce international
Complète sa formation sur une période de stage de six mois en milieu professionnel.
La qualité du stage repose sur l'implication :
- de l'entreprise d'accueil qui propose des activités représentatives du référentiel d'activités professionnelles et du niveau d'exigence du diplôme ;
- du stagiaire qui définit avec l'entreprise et l'équipe pédagogique les objectifs et les contenus de ses activités en entreprise ;
- de l'équipe pédagogique qui encadre, conseille, met en cohérence et articule les Différentes modalités d'appropriation des compétences et des savoirs.

2- Objectif du stage :

A l'issue de la formation, le stagiaire est en mesure de gérer un projet de sa Conception à sa mise en place, c'est-à-dire :
*Maîtriser tous les aspects et techniques du commerce international
*Vivre des situations professionnelles réelles
* S'immerger dans un contexte international
*Construire une représentation du métier dans ses dimensions commerciales et relationnelles.
*Développer des compétences professionnelles
*Réaliser des activités mobilisant de façon significative les compétences citées dans le référentiel d'activités professionnelles
*Appréhender les spécificités culturelles langagières, techniques de l'activité du bts en commerce international dans un contexte international.

3-Déroulement du stage :

Le stage en entreprise doit se dérouler dans un service à vocation internationale sur le territoire national, impliquant l'utilisation des langues étrangères, compte tenu de l'évolution du caractère international du métier de commerce international, il est souhaitable d'encourager le stagiaire à effectuer son stage à l'étranger avec prise en charge de l'entreprise d'accueil sous réserves des moyens financiers de celle-ci.
Ce stage s'inscrit dans la progression élaborée par l'équipe pédagogique (fiche de stage d'application en entreprise) et suppose une approche interdisciplinaire qui combine des savoirs et des compétences issus tant des enseignements professionnels que des enseignements généraux.

4-Evaluation du stage :

Toute décision concernant un stagiaire suppose une évaluation de ses aptitudes de ses connaissances acquises, souvent aussi de sa personnalité et de ses qualités sociales.
A la fin du stage, une évaluation doit être prévue pour vérifier l'atteinte des objectifs assignés à ce stage, la pertinence des méthodes utilisées pour juger l'adaptabilité du stagiaire au poste ou à la fonction future auquel on va l'affecter.

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

STAGE D'APPLICATION EN ENTREPRISE

Spécialité : BTS en Commerce International
Période : 06 mois

Objectifs du stage	***Suivi du stage***	***Critères d'appréciation***
-L'objectif du stage en entreprise est de permettre au stagiaire d'aller à la découverte d'un opérateur économique pour confronter les connaissances théoriques qu'il a acquises à la réalité du terrain Il sera initié préalablement au sein de son établissement à la méthodologie de l'investigation (recherche d'information technique) d'élaboration d'un questionnaire, traitement des données) et de rédaction d'un mémoire Ce stage permettra au stagiaire qui a reçu un enseignement de base au cours du cursus de formation de : -Tester ses capacités d'analyse d'une réalité concrète au moyen des outils théoriques qui lui ont été dispensés -Vivre des situations professionnelles réelles -S'immerger dans un contexte international -Construire une représentation du métier dans ses dimensions commerciale et relationnelle -Développer des compétences professionnelles -Réaliser des activités mobilisant de façon significative les compétences cités dans le référentiel d'activités professionnelles -Appréhender les spécificités culturelles, langagières et techniques commerciales de l'activité de BTS en commerce international dans un contexte international Aussi, il sera initié aux techniques de diagnostic d'une fonction au sein de l'entreprise par exemple de son organisation, des procédures de travail, du circuit de communication, afin qu'il puisse identifier ses forces et faiblesses	-Durant cette période de stage pratique en entreprise, le stagiaire bénéficiera de l'encadrement d'un enseignant de spécialité de l'établissement (promoteur) d'une part et d'un responsable désigné par l'entreprise d'accueil (Co-promoteur) pour les orientations et suivi d'autre part.	-Respect du règlement interne de l'entreprise -Développer sa capacité d'adaptation au milieu professionnel -Développer un souci d'excellence et de progrès -Respect du délai de stage

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

-Modalité d'évaluation : A l'issue du stage, le stagiaire remettra un rapport de stage qui fera l'objet d'une évaluation par les enseignements de son établissement.		

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

MATRICE DES MODULES DE FORMATION

Durée		119 h	102h	119 h	68h	102h	85h	102h	119h	119h	68h
	M.C / **M.Q**	**Informatique**	**Environnement économique**	**juridique Environnement**	**Mathématiques générales**	**Statistiques descriptives**	**Comptabilité Générale**	**Comptabilité Analytique**	**Techniques d'expression**	**Anglais commercial**	**Méthodologie**
102 h	**Pratique du commerce international**	X	**X**	**X**	**X**	**X**	**X**	**X**	**X**	**X**	**O**
136 h	**Prospection à l'international**	X	**X**	**X**	**X**	**X**	**X**	**X**	**X**	**X**	**O**
119 h	**Exploitation des moyens de communication**	X	**X**	**X**	**O**	**O**	**X**	**O**	**X**	**X**	**O**
119 h	**Fixation des prix de vente**	X	**X**	**X**	**X**	**X**	**X**	**X**	**O**	**O**	**O**
119 h	**Négociations commerciales**	X	**X**	**X**	**O**	**O**	**O**	**O**	**O**	**O**	O
119 h	**Transport de marchandises à l'international**	X	**X**	**X**	**O**	**O**	**O**	**O**	**O**	**O**	O
102 h	**Techniques d'assurance**	X	**X**	**X**	**0**	**O**	**O**	**O**	**O**	**O**	**O**

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Spécialité : Commerce international	**Semestre I**		**Semestre II**		**Semestre III**		**Semestre IV**			T o

170 h	**Techniques douanières**	X	**X**	**X**	**X**	**X**	**X**	**X**	**O**	**O**	**O**
119 h	**Financement des opérations de commerce extérieur**	X	**X**	**X**	**X**	**X**	**O**	**O**	**X**	**X**	O
119 h	**Finance internationale**	X	**X**	**X**	**X**	**X**	**O**	**O**	**X**	**X**	O
102 h	**Gestion de qualité**	X	**X**	**X**	**X**	**X**	**X**	**X**	**X**	**X**	**O**
119 h	**Relations économiques internationales**	X	**X**	**X**	**X**	**O**	**O**	**O**	**O**	**X**	O

M.Q : Modules qualifiants
M.C : Modules complémentaires
Durée : Temps alloué à chaque module
Croix : l'application des modules complémentaires à l'intérieur des modules qualifiants

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Diplôme : Brevet de technicien supérieur **Durée de la formation :** 30 mois dont 6 mois de stage pratique en entreprise	cours	TD	Total heb	Total semestre	cours	TD	Total heb	Total semestre	cours	TD	Total heb	Total semestre	cours	TD	Total heb	Total semestre	
Pratique du commerce international	**4**	**2**	**6**	**102**													**102**
Prospection à l'international	**2**	**2**	**4**	**68**	**2**	**2**	**4**	**68**									**136**
Exploitation des moyens de communication					**2**	**2**	**4**	**68**	**2**	**1**	**3**	**51**					**119**
Fixation des prix de vente					**2**	**2**	**4**	**68**	**2**	**1**	**3**	**51**					**119**
Négociations commerciales					**2**	**2**	**4**	**68**	**2**	**1**	**3**	**51**					**119**
Transport de marchandises à l'international									**2**	**2**	**4**	**68**	**2**	**1**	**3**	**51**	**119**
Techniques d'assurance									**2**	**1**	**3**	**51**	**2**	**1**	**3**	**51**	**102**
Techniques douanières									**2**	**2**	**4**	**68**	**3**	**3**	**6**	**102**	**170**
Financement des opérations du commerce extérieur									**2**	**1**	**3**	**51**	**2**	**2**	**4**	**68**	**119**
Finance internationale									**2**	**1**	**3**	**51**	**2**	**2**	**4**	**68**	**119**
Gestion de qualité													**3**	**3**	**6**	**102**	**102**
Relations économiques internationales	**2**	**2**	**4**	**68**	**2**	**1**	**3**	**51**									**119**
Informatique					**1**	**1**	**2**	**34**	**2**	**1**	**3**	**51**	**1**	**1**	**2**	**34**	**119**
Environnement économique	**1**	**1**	**2**	**34**	**1**	**1**	**2**	**34**	**1**	**1**	**2**	**34**					**102**
Environnement juridique	**2**	**2**	**4**	**68**	**2**	**1**	**3**	**51**									**119**
Mathématiques générales	**2**	**2**	**4**	**68**													**68**
Statistiques descriptives	**2**	**1**	**3**	**51**	**2**	**1**	**3**	**51**									**102**
Comptabilité générale	**3**	**2**	**5**	**85**													**85**
Comptabilité analytique					**2**	**1**	**3**	**51**	**2**	**1**	**3**	**51**					**102**
Techniques d'expression	**1**	**1**	**2**	**34**	**1**	**1**	**2**	**34**	**1**	**0**	**1**	**17**	**1**	**1**	**2**	**34**	**119**
Anglais commercial	**1**	**1**	**2**	**34**	**1**	**1**	**2**	**34**	**1**	**0**	**2**	**17**	**1**	**1**	**2**	**34**	**119**
Méthodologie													**2**	**2**	**4**	**68**	**68**
TOTAL			**36**	**612**			**36**	**612**			**36**	**612**			**36**	**612**	**2448**
Stage pratique											**612**	**612**					
Total général								**612**			**612**	**612**					**3060**

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر