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 Professionnelle

المعهـد الوطني للتكوين و التعليم المهنيين

Référentiel des Activités Professionnelles

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 de formation de la spécialité commerce international s'inscrit dans le cadre des orientations retenues par le secteur de la formation et de l'enseignement professionnels. Il est conçu suivant la méthodologie d'élaboration des programmes par l'approche par compétence (APC) qui exige notamment la participation du milieu professionnel.

Le programme est défini par compétences formulées par objectifs ; on énonce les compétences nécessaires que le stagiaire doit acquérir pour répondre aux exigences du milieu du travail. Pour répondre aux objectifs escomptés, le programme ainsi élaboré et diffusé dans sa totalité.

- Rend le stagiaire efficace dans l'exercice de sa profession en ;
- Lui permettant d'effectuer correctement les tâches du métier,
- Lui permettant d'évoluer dans le cadre du travail en favorisant l'acquisition des savoirs, savoirs être et savoirs faire nécessaires pour la maîtrise des techniques appropriés au métier de comptabilité.
- Favoriser son évolution par l'approfondissement de ses savoirs professionnels en développant en lui le sens de la créativité et de l'initiative,
- Lui assure une mobilité professionnelle en ;
- Lui donnant une formation de base relativement polyvalente,
- Le préparant à la recherche d'emploi ou à la création de son propre emploi,
- Lui permettant d'acquérir des attitudes positives par rapport aux évolutions technologiques éventuelles.
-

Dans le contexte d'approche globale par compétences, trois documents essentiels constituent le programme de formation ;

- Le référentiel des activités professionnelles (RAP)
- Le référentiel de certification (RC)
- Le programme d'études (PE)

Le référentiel des activités professionnelles (RAP) constitue le premier des trois documents d'accompagnement du programme de formation. Il présente l'analyse de la spécialité (le métier) en milieu professionnel. Cette description succincte de l'exécution du métier permet de définir, dans le référentiel de certification, les compétences nécessaires à faire acquérir aux apprenants pour répondre aux besoins du milieu de travail.

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

DONNEES GENERALES SUR LA PROFESSION

1- PRESENTATION DE LA PROFESSION

1- **Branche professionnelle :** Techniques administratives et de gestion

2- **Dénomination de la profession :** Technicien Supérieur en commerce international

3- **Définition de la profession :** Le technicien supérieur en commerce international est un cadre qui a pour missions principales, auprès d'une entreprise de Production ou de négoce.

- De participer à la prospection des marchés étrangers
- De rechercher des produits à l'étranger susceptibles d'intéresser la demande Nationale
- De commercialiser à l'étranger les produits fabriqués sur le territoire national
- De représenter son entreprise à l'étranger (foire, salon)

-De développer et mettre en œuvre la stratégie commerciale de l'entreprise à l'export ou à l'import

- De préparer l'entreprise de production ou de services à gérer les opérations liées A l'exportation et / ou à l'importation
- De négocier avec les intermédiaires du commerce international tels que les transitaires, transporteurs, assureurs, douanes, banquiers, etc.…

- D'élaborer les études du marché international

L'activité du TS en commerce international est marquée par le contexte souvent international dans lequel il exerce ses fonctions.

L'étendue et le contenu des fonctions de TS en commerce international dépendent de son environnement professionnel que l'on peut caractériser par le service, le nombre de responsables pour lesquels il travaille, leur fonction, les modes d'organisation du travail.

Ils dépendent aussi de la possibilité offerte ou non au TS en commerce international de déléguer certaines de ses tâches ou attributions du personnel qualifié : agent commercial ou agent de transit.

Taches principales :

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

- Prospecter à l'international
- Exploiter les moyens de communication
- Participer à la Fixation des prix de vente
- Contribuer aux négociations commerciales
- Participer au choix du mode de Transport de marchandise approprié à l'international
- Participer au choix du mode d'assurance adéquat
- Identifier les procédures et Techniques douanières
- Participer au choix du mode de financement des opérations de commerce extérieur approprié
- Identifier les marchés Financiers
- Participer à la gestion de la qualité
- Identifier les théories économiques et les théories du commerce international

II- CONDITIONS DE TRAVAIL

*1 – **Lieu de travail :***

Le TS en commerce international travail à l'intérieur comme à l'extérieur de l'entreprise, il est appelé à faire beaucoup de déplacements à l'intérieur et à l'extérieur du pays

2 – Caractéristiques physiques :

* Éclairage : Naturel, Artificiel

* Température : dans les conditions normales

* Bruits et vibration : bureau isolé des bruits et vibration

* Poussière : bureau non exposé à la poussière

3 – Risques et maladies professionnels :

Stress, fatigue physique et morale

Accidents de la route pendant le voyage

4 – Contrat sociaux :

* Relation internes avec les collègues de travail, responsables

* Relation externes avec la clientèle, les fournisseurs et les différents services de l'entreprise, établi des relations interpersonnelles harmonieuses.

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

5- Travail seul ou en équipe :

Ses relations exigent une aptitude à la communication et au travail d'équipe

III- EXIGENCES DE LA PROFESSION

1- Physique :

-dynamique

-Apparence soignée

2 – Intellectuelles :

- L'ouverture de l'Algérie sur son environnement international exige des compétences linguistiques dans au moins deux langues étrangères en expression et compréhension écrites et orales, une bonne culture générale notamment économique et juridique, il perçoit les enjeux de sa fonction ainsi que les activités qui lui sont confiées et les situe dans leur contexte général.

*Sens de responsabilité

*Sens d'organisation

*Esprit d'initiative, enthousiasme

*Esprit de synthèse

*Esprit d'analyse

*Sens de l'observation

3- Contre indication : Fragilité psychologique, handicap physique entravant la capacité motrice de l'agent

- Difficulté d'élocution

IV – RESPONSABILITE DE L'OPERATEUR

1 – matérielle : Le TS en commerce international est responsable des équipements et des marchandises qui lui sont confiés, il mobilise également les outils les plus actuel de communication à distance : téléphone télécopieur, ordinateur connecté à des réseaux internes et externes, il maîtrise également la technologie de communication, de production et de gestion de documents ainsi que de recherche d'information.

Il s'empare des opportunités offertes par les évolutions majeures des outils bureautiques afin de les mettre en œuvre dans le service dans lequel il travaille.

2- Décisionnelle : Le TS en commerce international participe, par ses activités de soutien, à des actions et décisions d'ordre tactique et stratégique de l'encadrement ou même en plein responsabilité, les activités de nature opérationnelle qui lui ont été déléguées.

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Il dispose d'une importante marge d'initiative, attendue par définition, il organise ou contribue à l'organisation du travail.

Les missions confiées au TS en CI supposent par essence, une vision précise de son activité, de la dimension de sa responsabilité et de sa place dans l'organisation globale.

IL doit également dans le cadre de son poste et des délégations qui lui sont attribuées, cerner le champ et les limites de sa propre responsabilité dans l'organisation.

3 - morale : elle sera importante quel que soit le poste occupé, en effet, le technicien supérieur du commerce international est l'ambassadeur de son entreprise à l'étranger, mais il est aussi le représentant de son pays. Ses responsabilités seront liées à ces deux caractéristiques, on peut évoquer comme domaine de responsabilité :

* Garantie du secret professionnel
* préserver l'image marque de l'entreprise et de son pays
* Respect de la politique et de la culture de l'entreprise

Le TS en commerce international agit en autonomie tout en devant rendre compte régulièrement.

4- Sécurité : Respect des règles d'hygiène et de sécurité relatif aux travaux et aux équipements utilisés

V- POSSIBILITE DE PROMOTION

* Selon le cadre règlementaire
* Formation spécifique

VI- <u>Formation</u>

1 – Condition d'admission :

- 3ème année secondaire

2- Durée de la formation :

- 30 mois dont 6 mois de stage pratique en entreprise

3- Niveau de qualification :

- Niveau V

4- Diplôme :

*Brevet de Technicien en Commerce International

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

IDENTIFICATION DES TACHES

N°	TACHES
T1	- Pratique du commerce international
T2	- Prospection à l'international
T3	- Exploitation des moyens de communication
T4	- Fixation des prix de vente
T5	- Négociations commerciales
T6	- Transport à l'international
T7	- Techniques d'assurance
T8	- Techniques douanières
T9	- Financement des opérations de commerce extérieur
T10	- Finances internationales
T11	- Contrôle de qualité
T12	- Relation économiques internationales

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

TABLEAU DES TACHES ET DES OPERATIONS

Tâches	Opérations
T1. Pratique du commerce international	**OP1-** Identifier les opérations du commerce international
	OP2- Identifier les risques liés aux opérations du commerce international et leur couverture
	OP3- Participer à l'élaboration d'une démarche marketing à l'international
	OP4- Identifier les différents types d'incoterms
T2. Prospection à l'international	**OP1-** Identifier les éléments de la prospection
	OP2- Prospecter à l'exportation
	OP3- Prospecter à l'importation
T3. Exploitation des moyens de communication	**OP1-** Identifier les particularités de la communication internationale
	OP2- Définir une stratégie de commination internationale
	OP3- Mettre en œuvre une stratégie de communication internationale
	OP4- Utiliser la communication par les médias
	OP5- Utiliser la communication hors médias
T4. Fixation des prix de vente	**OP1-** Identifier les informations à collecter pour la fixation d'un prix
	OP2- Elaborer un prix de vente à l'international
	OP3- Adapter un prix à un marché donné ou sélectionné
T5. Négociations commerciales	**OP1**- Définir la communication
	OP2- Identifier la procédure de la négociation commerciale

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

	OP3- Appliquer les techniques de négociation commerciale
T6- Transport à l'international	**OP1**- Définir le transport
	OP2- Déterminer les besoins en matière de transport
	OP3- Choisir un mode de transport approprié
T7- Techniques d'assurance	**OP1-** Définir l'assurance
	OP2- Définir juridiquement le contrat d'assurance
	OP3- Identifier les modes d'assurance et les risques y afférents
T8- Techniques douanières	**OP1**- Identifier les missions de l'administration des douanes
	OP2- Identifier l'organisation et fonctionnement de ses différentes structures
	OP3- Déterminer les objectifs de la législation douanière
	OP4- Préparer le dossier et le déposer au niveau des services des douanes
	OP5- Identifier les procédures de dédouanement de la marchandise
	OP6- Effectuer la déclaration en détail
	OP7- Effectuer la déclaration simplifiée des marchandises à l'importation et à l'exportation
	OP8- Liquider et acquitter les droits et taxes
T9- Financement des opérations de commerce extérieur	**OP1-** Utiliser les instruments de paiement

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

	OP2- Choisir la technique de paiement appropriée
	OP3- Choisir un mode de financement approprié
T10- Finances internationales	OP1- Identifier les différents types de monnaie
	OP2- Distinguer la monnaie fiduciaire de la monnaie scripturale
	OP3- Identifier le principe du marché boursier
	OP4- Définir les euromarchés et les eurocrédits
	OP5- Contribuer à la sélection de la technique de couverture
T11- Gestion de la qualité	OP1- Définir la qualité
	OP2- Choisir un outil de la qualité pour résoudre un problème
	OP3- Distinguer entre assurance qualité et qualité totale
	OP4- Identifier les normes ISO 9000 version 2000 et 2008
	OP5- Définir le système qualité
	OP6- Choisir un mode de certification
	OP7- Identifier les normes ISO
	OP8- Identifier les principales normes 9001 – 9002 – 9003 et 14000

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

	OP9- Identifier les facteurs conduisant à l'évolution des normes
	OP10- Contrôler le suivi du produit sur toute la chaîne alimentaire
T12- Relation économiques internationales	**OP1-** Identifier les caractéristiques du commerce international
	OP2- Identifier les théories économiques et les théories du commerce international
	OP3- Identifier les firmes multi- nationales et les institutions internationales
	OP4 Définir la mondialisation

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

DESCRIPTION DES TACHES

Tâche 1 : Pratique du commerce international

Opérations	Conditions de réalisation	Critères de performance
OP1- Identifier les opérations du commerce international	A partir : -Accords internationaux -Règles et usances uniformes relatives aux pratiques du commerce international (RUU) -Banque de données -A l'aide : documentation commerciales -Outils informatiques (logiciels, internet)	-Identification correcte du commerce international -Pertinence de la connaissance de l'environnement international
OP2- Identifier les risques liés aux opérations du commerce international et leur couverture	A Partir : -Accords internationaux -Règles et usances uniformes relatives aux pratiques du commerce international (RUU) -Banque de données A l'aide : -documentation commerciales -Outils informatiques (logiciels, internet)	-Identification correcte des risques liés aux opérations du commerce international et leur couverture
OP3- Participer à l'élaboration d'une démarche marketing à l'international	A Partir : -Accords internationaux -Règles et usances uniformes relatives aux pratiques du commerce international (RUU) -Banque de données -documentation commerciales -Outils informatiques (logiciels, internet)	-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
OP4- Identifier les différents types d'incoterms	A Partir : -Accords internationaux -Règles et usances uniformes relatives aux pratiques du commerce international (RUU) -Banque de données -A l'aide : documentation commerciales -Outils informatiques (logiciels, internet)	-Identification correcte des différents types d'incoterms

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Tâche 2 : Prospection à l'international

Opérations	Conditions de réalisation	Critères de performance
OP1- Identifier les éléments de la prospection	-Dossiers de la prospection -Données comptables financières et commerciales - Fiche technique sur les produits échantillons -Catalogue de produits -Brochure professionnelle -Prospectus A l'aide : -Outil informatique -Presse commerciale -Matériel de transmission -Sites Web	-Identification correcte des éléments de la prospection -Définition correcte de la prospection -Pertinence des informations collectées -Efficacité des outils mis à la prospection
OP2- Prospecter à l'exportation	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	-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
OP3- Prospecter à l'importation	- 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	-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

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Tâche 3 : Exploitation des moyens de communication

Opérations	Conditions de réalisation	Critères de performance
OP1-Identifier les particularités de la communication internationale	A Partir : - Supports publicitaires - Etudes de cas -A l'aide : moyens de communication -Outils informatique	- Identification correcte des particularités de la communication internationale
OP2 Définir une stratégie de commination internationale **-**	- Supports publicitaires - Etudes de cas -moyens de communication -Outils informatique	-Définition correcte d'une stratégie
OP3- Mettre en œuvre une stratégie de communication internationale	- Supports publicitaires - Etudes de cas -moyens de communication -Outils informatique	- Pertinence de la démarche stratégique adoptée - Mise en œuvre pertinente des outils de gestion et de communication
OP4- Utiliser la communication par les médias	- Supports publicitaires - Etudes de cas -moyens de communication -Outils informatique	-Pertinence de l'évaluation de l'enveloppe budgétaire de communication -Pertinence et fiabilité des résultats - Pertinence dans la connaissance de l'environnement médiatique
OP5- Utiliser la communication hors médias	- Supports publicitaires - Etudes de cas -moyens de communication -Outils informatique	- Utilisation efficace de la communication hors médias - Utilisation correcte des supports hors médias

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Tâche 4 : Fixation des prix de vente

Opérations	Conditions de réalisation	Critères de performance
OP1- Identifier les informations à collecter pour la fixation d'un prix	-Coût de production -Choix de l'incoterm -Rapport d'analyse -Méthodes de diagnostic -Fichiers clients et fournisseurs -Outil informatique - Documentation technique comptables et autres	- 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
OP2- Elaborer un prix de vente à l'international	-Coût de production -Choix de l'incoterm -Rapport d'analyse -Méthodes de diagnostic -Fichiers clients et fournisseurs -Outil informatique - Documentation technique comptables et autres	-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 marché -Respect des étapes de la fixation des prix
OP3- Adapter un prix à un marché donné ou sélectionné	-Coût de production -Choix de l'incoterm -Rapport d'analyse -Méthodes de diagnostic -Fichiers clients et fournisseurs -Outil informatique - Documentation technique comptables et autres	-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

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Tâche 5 : Négociations commerciales

Opérations	Conditions de réalisation	Critères de performance
OP1- Définir la communication	-Offre commerciale -tarifs douaniers -Annuaire professionnel -Outil informatique -Logiciel approprié -Moyens d'acheminement les plus adéquats -Moyens de 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
OP2- Identifier la procédure de la négociation commerciale	-Offre commerciale -tarifs douaniers -Annuaire professionnel -Outil informatique -Logiciel approprié -Moyens d'acheminement les plus adéquats -Moyens de communication	-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
OP3- Appliquer les techniques de négociation commerciale	-Offre commerciale -tarifs douaniers -Annuaire professionnel -Outil informatique -Logiciel approprié -Moyens d'acheminement les plus adéquats -Moyens de communication	-Application correcte des techniques de négociation commerciale -L'aboutissement positif d'une négociation avec un intermédiaire -La cohérence dans la présentation des arguments

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Tâche 6 : Transport à l'international

Opérations	Conditions de réalisation	Critères de performance
OP1- Définir le transport	- concepts inhérents au transport international - Textes règlementaires - Critères de choix d'un mode de transport - Etude de cas - Outil informatique - Documentation technique	-Définition correcte du transport -Respect des obligations résultant de contrat de transport par l'expéditeur et le destinataire
OP2- Déterminer les besoins en matière de transport	- concepts inhérents au transport international - Textes règlementaires - Critères de choix d'un mode de transport - Etude de cas - Outil informatique - Documentation technique	-Identification précise des sources du besoin en matière de transport -Détermination précise du besoin en matière de transport
OP3- Choisir un mode de transport approprié	- concepts inhérents au transport international - Textes règlementaires - Critères de choix d'un mode de transport - Etude de cas - Outil informatique - Documentation technique	-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 -Définition correcte des concepts inhérents au transport maritime -Pertinence du choix du transport maritime

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Tâche 7 : Techniques d'assurance

Opérations	Conditions de réalisation	Critères de performance
OP1- Définir l'assurance	-Dossier commercial -Méthodes d'optimisation des coûts, des délais et de la qualité -Critères de sélection des modes d'assurance -Procédures de travail -Outil informatique -Logiciel de la gestion de la chaîne logistique	- Définition correcte de l'assurance
OP2- Définir juridiquement le contrat d'assurance	-Dossier commercial -Méthodes d'optimisation des coûts, des délais et de la qualité -Critères de sélection des modes d'assurance -Procédures de travail -Outil informatique -Logiciel de la gestion de la chaîne logistique	-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
OP3- Identifier les modes d'assurance et les risques y afférents	-Dossier commercial -Méthodes d'optimisation des coûts, des délais et de la qualité -Critères de sélection des modes d'assurance -Procédures de travail -Outil informatique -Logiciel de la gestion de la chaîne logistique	- 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

Tâche 8 : Techniques douanières

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Opérations	Conditions de réalisation	Critères de performance
OP1-Identifier les missions de l'administration des douanes	-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 -Logiciel de la gestion de la chaîne logistique -Cas pratiques -Outil informatique -Code des douanes	-Identification correcte des différentes structures
OP2-Identifier l'organisation et fonctionnement de ses différentes structures	-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 -Logiciel de la gestion de la chaîne logistique -Cas pratiques -Outil informatique -Code des douanes	-Identification correcte de chaque mission et du rôle afférent
OP3-Déterminer les objectifs de la législation douanière	-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 -Logiciel de la gestion de la chaîne logistique -Cas pratiques -Outil informatique -Code des douanes	-Pertinence de la détermination des objectifs
OP4-Préparer le dossier et le déposer au niveau des services des douanes	-Documents administratifs et commerciaux, textes règlementaires et lois, modèles de déclaration -Méthodes d'optimisation des coûts, des délais et de la	-Respect des critères de validité des pièces du dossier -Identification correcte et exhaustive des pièces composant le dossier

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

	qualité -Tarifs douaniers -Procédures de dédouanement -Logiciel de la gestion de la chaîne logistique -Cas pratiques -Outil informatique -Code des douanes	
OP5-Identifier les procédures de dédouanement de la marchandise	-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 -Logiciel de la gestion de la chaîne logistique -Cas pratiques -Outil informatique -Code des douanes	-Identification correcte des procédures de dédouanement de la marchandise
OP6-Effectuer la déclaration en détail	-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 -Logiciel de la gestion de la chaîne logistique -Cas pratiques -Outil informatique -Code des douanes	-Respect des procédures d'enregistrement
OP7-Effectuer la déclaration simplifiée des marchandises à l'importation et à l'exportation	-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	-Respect des procédures de déclaration simplifiées des marchandises à l'importation et à l'exportation

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

	-Logiciel de la gestion de la chaîne logistique -Cas pratiques -Outil informatique -Code des douanes	
OP8-Liquider et acquitter les droits et taxes	-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 -Logiciel de la gestion de la chaîne logistique -Cas pratiques -Outil informatique -Code des douanes	- Respect des procédures de liquidation

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Tâche 9 : Financement des opérations de commerce extérieur

Opérations	Conditions de réalisation	Critères de performance
OP1- Utiliser les instruments de paiement	-Documents financiers et bancaires exigés pour les transactions commerciales -Dossier Professionnel -Moyens de communication adéquats (Tél., Fax et Internet) -Réseau informatique interbancaire -Outil informatique -Logiciels afférents -Moyens de communication adéquats (Tél., Fax et Internet) -Réseau informatique interbancaire	--Identification juste des différents instruments de paiement -Pertinence du choix d'un instrument de paiement -Utilisation correcte des instruments de paiement
OP2- Choisir la technique de paiement appropriée		- Identification des différentes techniques de paiement - Pertinence du choix des techniques de paiement
OP3- Choisir un mode de financement approprié		-Identification juste des étapes de chaque mode de financement -Choix adéquat d'un mode de financement

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Tâche 10 : Finances internationales

Opérations	Conditions de réalisation	Critères de performance
OP1- Identifier les différents types de monnaie	- textes réglementaires - informations recueillies - enquêtes -Documentations commerciales -outils informatiques (logiciels, internet)	-Identification correcte des caractéristiques de la monnaie -Distinction des différents types de la monnaie
OP2- Distinguer la monnaie fiduciaire de la monnaie scripturale	- textes réglementaires - informations recueillies - enquêtes -Documentations commerciales -outils informatiques (logiciels, internet)	-Identification correcte des caractéristiques et du rôle de la monnaie fiduciaire -Identification correcte des caractéristiques et du rôle de la monnaie scripturale
OP3- Identifier le principe du marché boursier	- textes réglementaires - informations recueillies - enquêtes -Documentations commerciales -outils informatiques (logiciels, internet)	-Identification juste des différents types de bourse -Identification correcte des pratiques boursières
OP4- Définir les euromarchés et les eurocrédits	- textes réglementaires - informations recueillies - enquêtes -Documentations commerciales -outils informatiques (logiciels, internet)	-Définition correcte des euromarchés et des eurocrédits
OP5- Contribuer à la sélection de la technique de couverture	- textes réglementaires - informations recueillies - enquêtes -Documentations commerciales -outils informatiques (logiciels, internet)	-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

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Tâche 11 : Gestion de la qualité

Opérations	Conditions de réalisation	Critères de performance
OP1- Définir la qualité	- Normes internationales - Textes règlementaires - Questionnaire d'autoévaluation - outils de la qualité - écoute active par les techniques de mesure de la satisfaction du client (selon la fiche d'identification des entreprises algériennes) - Fichiers fournisseurs - Outil informatique - Documentation technique - concepts de coûts de la non qualité et de coûts d'obtention de 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
OP2- Choisir un outil de la qualité pour résoudre un problème	- Normes internationales - Textes règlementaires - Questionnaire d'autoévaluation - outils de la qualité - écoute active par les techniques de mesure de la satisfaction du client (selon la fiche d'identification des entreprises algériennes) - Fichiers fournisseurs - Outil informatique - Documentation technique - concepts de coûts de la non qualité et de coûts d'obtention de la qualité	- 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
OP3- Distinguer entre assurance qualité et qualité totale	- Normes internationales - Textes règlementaires - Questionnaire d'autoévaluation - outils de la qualité - écoute active par les techniques de mesure de la satisfaction du client (selon la fiche d'identification des entreprises algériennes) - Fichiers fournisseurs - Outil informatique - Documentation technique - concepts de coûts de la non	- Distinction correcte entre assurance qualité et qualité totale - Définition correcte de l'assurance qualité et qualité totale

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

	qualité et de coûts d'obtention de la qualité	
OP4- Identifier les normes ISO 9000 version 2000 et 2008	- Normes internationales - Textes règlementaires **-** Questionnaire d'autoévaluation - outils de la qualité - écoute active par les techniques de mesure de la satisfaction du client (selon la fiche d'identification des entreprises algériennes) - Fichiers fournisseurs - Outil informatique - Documentation technique - concepts de coûts de la non qualité et de coûts d'obtention de la qualité	- 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
OP5- Définir le système qualité	- Normes internationales - Textes règlementaires **-** Questionnaire d'autoévaluation - outils de la qualité - écoute active par les techniques de mesure de la satisfaction du client (selon la fiche d'identification des entreprises algériennes) - Fichiers fournisseurs - Outil informatique - Documentation technique - concepts de coûts de la non qualité et de coûts d'obtention de la 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

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

		déroulement de l'audit
OP6- Choisir un mode de certification	- Normes internationales - Textes règlementaires **-** Questionnaire d'autoévaluation - outils de la qualité - écoute active par les techniques de mesure de la satisfaction du client (selon la fiche d'identification des entreprises algériennes) - Fichiers fournisseurs - Outil informatique - Documentation technique - concepts de coûts de la non qualité et de coûts d'obtention de la qualité	-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
OP7- Identifier les normes ISO	- Normes internationales - Textes règlementaires **-** Questionnaire d'autoévaluation - outils de la qualité - écoute active par les techniques de mesure de la satisfaction du client (selon la fiche d'identification des entreprises algériennes) - Fichiers fournisseurs - Outil informatique - Documentation technique - concepts de coûts de la non qualité et de coûts d'obtention de la qualité	-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 domaine d'activité de l'ISO
OP8- Identifier les principales normes 9001 – 9002 – 9003 et 14000	- Normes internationales - Textes règlementaires **-** Questionnaire d'autoévaluation - outils de la qualité - écoute active par les	-Identification correcte des normes ISO 9001 – 9002 – 9003 et 14000

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

	techniques de mesure de la satisfaction du client (selon la fiche d'identification des entreprises algériennes) - Fichiers fournisseurs - Outil informatique - Documentation technique - concepts de coûts de la non qualité et de coûts d'obtention de la qualité	-Description parfaite de l'ISO 9001
OP9- Contrôler le suivi du produit sur toute la chaîne alimentaire	- Normes internationales - Textes règlementaires - Questionnaire d'autoévaluation - outils de la qualité - écoute active par les techniques de mesure de la satisfaction du client (selon la fiche d'identification des entreprises algériennes) - Fichiers fournisseurs - Outil informatique - Documentation technique - concepts de coûts de la non qualité et de coûts d'obtention de la qualité	-Pertinence du contrôle du suivi sur toute la chaîne alimentaire -Respect des principes du système de sécurité alimentaire et des étapes de procédure du Codex -Fiabilité de l'analyse des risques alimentaires -Identification correcte des différents dangers maladies, allergènes, toxines …… -Cohérence des objectifs du système HACCP -Respect des principes du système HACCP

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

Tâche 12 : Relations économiques internationales

Opérations	Conditions de réalisation	Critères de performance
OP1- Identifier les caractéristiques du commerce international	-différentes théories économiques -données économiques et financières - situations géopolitiques - outils informatiques (logiciels, internet) - cartes géographique - documentations économiques et financières	-Identification correcte des caractéristiques du commerce international
OP2- Identifier les théories économiques et les théories du commerce international	--différentes théories économiques -données économiques et financières - situations géopolitiques - outils informatiques (logiciels, internet) - cartes géographique - documentations économiques et financières	-Identification correcte des théories économiques -Identification correcte des théories du commerce international
OP3- Identifier les firmes multi-nationales et les institutions internationales	-différentes théories économiques -données économiques et financières - situations géopolitiques - outils informatiques (logiciels, internet) - cartes géographique - documentations économiques et financières	-Identification correcte des caractéristiques des firmes multinationales -Identification correcte des institutions internationales
OP4 Identifier les différents composants de la balance de paiement	-différentes théories économiques -données économiques et financières - situations géopolitiques - outils informatiques (logiciels, internet) - cartes géographique - documentations économiques et financières	- Identification correcte des composantes de la balance de paiement

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

OP5 Définir la mondialisation	-différentes théories économiques -données économiques et financières - situations géopolitiques - outils informatiques (logiciels, internet) - cartes géographique - documentations économiques et financières	-Définition correcte de la mondialisation -Identification juste des aspects, Avantage et inconvénients de la mondialisation

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

ANALYSE DES RISQUES PROFESSIONNELS

Sources de danger	Effets sur la santé	Moyens de prévention
-Utilisation de micro-ordinateur (travail sur écran)	- Baisse de l'acuité visuelle	- Filtre à écran
-Station debout et mobilité	- Mal de dos et des membres inférieurs	- Pratique de sport
- Travail continu	- Fatigue - Stress - Somnolence	- Récupération - Respect de la charge horaire
-Accidents de route (lors des déplacements	- Blessures - Fractures - Décès	- Ordre de mission - Vigilance - Sang froid - Patience - Manipulation adéquate du véhicule
- Environnement Professionnel	-Contamination	- Contrôle médical régulier - Prévention

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

EQUIPEMENT ET MATERIAUX UTILISES

1- Matériel :

- Micro-ordinateur+ les périphériques (scanner, graveur, cartouche Zip,data show,)
- Micro-ordinateur multimédia en réseau connecté à Internet donnant accès à des Espaces de travail collaboratif à des plates-formes de réunions à distance et à des Services de téléphonie
- Navigateur web, client de messagerie

2-Logiciels :

- Logiciel de créativité
- Logiciel de cartographie visuelle
- Logiciel de bureautique et de communication

3- Matériel audiovisuel :

L'existence de documents audiovisuels nécessite un matériel approprie à savoir :

- Micro film
- Lecteur CD-ROM
- Vidéo projecteur

4- Matériel de téléphonie :

- Téléphone- FAX
- Téléphone mobile

5- Outils de référence de travail :

- Dictionnaires et encyclopédies
- Documentation commerciale
- Différentes bases de données : bibliographiques, texte intégral….ect.

6- Mobilier divers

7- Matière d'œuvres :

- Papier, fourniture de bureau

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

CONNAISSANCES CONPLEMENTAITRES

Discipline, Domaine	Limites des connaissances exigées
- Informatique	- Initiation à l'informatique- - Logiciels propre à l'activité - Réseau Internet
- Environnement économique	* Economie générale : - L'économie et son domaine - Le circuit économique comme méthode d'analyse - Les fonctions économiques *Economie de l'entreprise : - Les différentes structures de l'entreprise - l'entreprise, centre de décision - L'entreprise et sa démarche stratégique
- Environnement juridique	*Droit du commerce international : - Les sources du droit du commerce international - Les opérateurs du commerce international - Les mouvements internationaux - les mécanismes du commerce international - Le contentieux du commerce international
-Mathématiques générales	- Fonctions numériques - Matrices
-Statistiques descriptives	- Notions de base de la statistique - Différent paramètres de position - Différents paramètres de dispersion - Formules statistiq
-Documents commerciaux	*Documents commerciaux : - Documents relatifs à la commande - Documents relatifs à la livraison - Documents relatifs au paiement - Documents relatifs à la banque - Documents relatifs à l'assurance
-Comptabilité générale	- Enregistrement des opérations comptables - Etablissement des travaux de fin d'exercice
-Comptabilité analytique	-Détermination des coûts et prix de revient

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

- Techniques d'expression française	- Les formules d'introduction - Conseils sur la langue de la correspondance - Les différentes formes de lettre - Les différentes catégories de lettre * Demande de renseignement * Offre de marchandise * Envoi de catalogue * Réclamation * Relance * Lettre de commande
- Anglais commercial	- Révision des notions de base - Etude de principaux documents de travail - Anglais conversationnel (par rapport à des situations professionnelles : demander des informations sur la marchandises, répondre à un message de l'entreprise
- Méthodologie	- Démarche méthodologiques pour l'élaboration d'un mémoire de fin d'étude - Techniques de rédaction d'un mémoire de fin d'étude

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

SUGGESTIONS QUANT A LA FORMATION

L'objectif de l'étude de ce document est l'élaboration d'un programme de formation destiné aux formateurs relevant de la spécialité commerce international afin de leur faciliter la tâche.

Ce programme de formation a été conçu sur la base d'analyse d'un poste de travail (TS en commerce international).

Le TS en commerce international doit faire preuve de capacités générales fondées essentiellement sur :

Une connaissance précise des méthodes et techniques de commerce international.

Il doit contribuer à l'élaboration de politique de prospection des marchés étrangers, politique de prix, politique de négociation commerciale

Il doit contribuer à la planification des actions commerciales, concevoir une politique de commerce international.

Il doit apporter à l'exécution de ses tâches les plus générales la qualité de soi, de rigueur, de rédaction et de présentation.

Une bonne communication avec tous les partenaires du service commerce international

Une organisation des activités du commerce international qui l'amène à tenir compte de l'environnement économique et juridique de l'entreprise

Un repère des situations dans lesquels il est nécessaire de mettre en place un réseau d'analyse autre que celui de l'activité du commerce international

La formation du TS en commerce international s'articule autour de trois modes d'activités

Le travail individuel en situation d'études de cas

Le travail de groupe qui doit privilégier l'esprit d'équipe et de communication

Les missions confiées au TS en CI supposent par essence, une vision précise de son activité, de la dimension de sa responsabilité et de sa place dans l'organisation globale.

IL doit également dans le cadre de son poste et des délégations qui lui sont attribuées, cerner le champ et les limites de sa propre responsabilité dans l'organisation

L'ouverture de l'Algérie sur son environnement international exige des compétences linguistiques dans au moins deux langues étrangères en expression et compréhension écrites et orales, une bonne culture générale notamment économique et juridique, il perçoit les enjeux de sa fonction ainsi que les activités qui lui sont confiées et les situe dans leur contexte général.

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر