



---

# **Normes pour le programme : Gestion du commerce international**

**Ces normes approuvées par le ministère de la Formation et des Collèges et Universités, mènent à l'obtention d'un Certificat post-diplôme de l'Ontario pour le programme postsecondaire Gestion du commerce international (code MFCU 70202) offert par les collèges d'arts appliqués et de technologie de l'Ontario.**

## Pour la reproduction du document

Nous accordons la permission aux collèges d'arts appliqués et de technologie et aux établissements d'enseignement ou écoles de reproduire ce document en totalité ou en partie, par écrit ou électroniquement, aux fins suivantes :

1. Un collège d'arts appliqués et de technologie en Ontario ou une école peut reproduire ce document pour renseigner les apprenants, les candidats potentiels, les membres des comités consultatifs de programmes et pour la mise en œuvre de ce programme.
2. Un établissement d'enseignement ou une école peut reproduire ces normes pour informer les candidats intéressés à s'inscrire à ce programme dans un collège d'arts appliqués et de technologie de l'Ontario.

### Conditions:

1. Chaque reproduction doit porter l'inscription « Droit d'auteur © Imprimeur de la Reine pour l'Ontario, 2012 », au début du document ou de toute partie reproduite.
2. Il est toutefois interdit d'utiliser ce document à d'autres fins que celles susmentionnées et d'en faire la vente.
3. Le ministère de la Formation et des Collèges et Universités (MFCU) se garde le droit de révoquer la permission de reproduire ce document.

Pour obtenir la permission de reproduire ce document, en totalité ou en partie, à d'autres fins que celles susmentionnées, veuillez communiquer avec la :

Direction des programmes  
Unité des normes relatives aux programmes et de l'évaluation

[psu@ontario.ca](mailto:psu@ontario.ca)

Veuillez faire parvenir toute demande de renseignements sur les normes de ce programme à l'adresse susmentionnée.

Veuillez faire parvenir toute demande de renseignements sur ce programme à un collège d'arts appliqués et de technologie de l'Ontario qui offre ce programme.

© Imprimeur de la Reine pour l'Ontario, 2012

ISBN 978-1-4606-0361-1 (PDF)

This document is also available in English.

# Remerciements

Le ministère de la Formation et des Collèges et Universités aimerait remercier les nombreux partenaires et organismes qui ont participé à l'élaboration des normes de ce programme. Le ministère aimerait tout particulièrement souligner le rôle important :

- de toutes les personnes et organisations qui ont participé à la consultation provinciale ;
- des coordonnateurs du programme Gestion du commerce international pour leur contribution à ce projet ainsi que les personnes chargées du projet de l'élaboration des normes soient Francine Roach de Algonquin College et Louise Campagna de La Cité collégiale;
- des personnes et des organismes qui ont participé aux sessions d'élaboration ou de révision et d'adaptation des normes en langue française ;
- des membres des comités consultatifs de programme pour leur contribution et leur appui.

# Table des matières

<b>I. Introduction.....</b>	<b>1</b>
L'initiative d'élaboration des normes des programmes collégiaux .....	1
Les normes .....	1
Les normes de programme.....	2
Les résultats d'apprentissage de la formation professionnelle .....	2
L'élaboration des normes de programme .....	2
La mise à jour des normes .....	3
La spécificité francophone .....	3
<b>II. Les résultats d'apprentissage de la formation professionnelle .....</b>	<b>4</b>
Préambule .....	4
Sommaire des résultats d'apprentissage de la formation professionnelle .....	6
Résultats d'apprentissage de la formation professionnelle.....	8
Glossaire .....	23

# I. Introduction

*Ce document présente les normes du programme postsecondaire Gestion du commerce international offert par les collèges d'arts appliqués et de technologie de l'Ontario (code MFCU 70202) et menant à l'obtention d'un certificat post-diplôme de l'Ontario.*

## L'initiative d'élaboration des normes des programmes collégiaux

En 1993, le gouvernement de l'Ontario mettait sur pied l'initiative d'élaboration des normes des programmes collégiaux dans le but d'harmoniser dans une plus grande mesure les programmes collégiaux offerts dans toute la province, d'élargir l'orientation de ces programmes pour assurer que les personnes titulaires d'un certificat ou d'un diplôme acquièrent la faculté de s'adapter et continuent à apprendre, et de justifier auprès du public la qualité et la pertinence des programmes collégiaux.

L'unité des normes relatives aux programmes et de l'évaluation du ministère de la Formation et des Collèges et Universités a le mandat d'élaborer, de réviser et d'approuver les normes des programmes postsecondaires pour l'ensemble des collèges d'arts appliqués et de technologie de l'Ontario.

## Les normes

Les normes s'appliquent à tous les programmes postsecondaires similaires offerts par les collèges ontariens. Elles sont de trois ordres :

- les résultats d'apprentissage de la **formation professionnelle** ;
- les résultats d'apprentissage **relatifs à l'employabilité** ;
- les exigences de la **formation générale**.

Ces normes déterminent les connaissances, les aptitudes et les attitudes essentielles que l'apprenant doit démontrer pour obtenir son certificat ou son diplôme dans le cadre du programme.

Chaque collège d'arts appliqués et de technologie qui offre ce programme conserve l'entière responsabilité de l'organisation et des modes de prestation du programme. Le collège a également la responsabilité d'élaborer, s'il y a lieu, des résultats d'apprentissage locaux pour répondre aux besoins et aux intérêts régionaux.

## Les normes de programme

Les résultats d'apprentissage représentent la preuve ultime de l'apprentissage et de la réussite. Il ne s'agit pas d'une simple liste de compétences distinctes ou d'énoncés généraux portant sur les connaissances et la compréhension. Les résultats d'apprentissage ne doivent pas être traités de façon isolée mais plutôt vus comme un tout. Ils décrivent les éléments du rendement qui démontrent que les personnes titulaires d'un certificat ou d'un diplôme du programme ont réalisé un apprentissage significatif, et que ceci a été vérifié.

Les normes assurent des résultats comparables pour les personnes titulaires d'un certificat ou d'un diplôme d'un programme, tout en permettant aux collègues de prendre des décisions sur l'organisation et les modes de prestation du programme.

## Les résultats d'apprentissage de la formation professionnelle

Les **résultats d'apprentissage** représentent les connaissances, les aptitudes et les attitudes que l'apprenant doit démontrer pour avoir droit au certificat ou au diplôme.

Les **éléments de performance** rattachés aux résultats d'apprentissage définissent et précisent le niveau de performance nécessaire à l'atteinte du résultat d'apprentissage.

Ils représentent les étapes à franchir en relation avec les résultats d'apprentissage. La performance des apprenants doit être évaluée en fonction des résultats d'apprentissage et non en fonction des éléments de performance.

## L'élaboration des normes de programme

Le gouvernement de l'Ontario a décrété que tous les programmes d'études collégiales postsecondaires devraient, en plus des résultats d'apprentissage de la formation professionnelle, viser un ensemble plus large des résultats d'apprentissage relatifs à l'employabilité. Cette combinaison devrait assurer que les personnes titulaires d'un certificat ou d'un diplôme possèdent les aptitudes requises pour réussir leur vie professionnelle et personnelle.

L'élaboration des normes de la formation professionnelle repose sur un vaste processus de consultation auquel participent des personnes et organismes du domaine : employeurs, associations professionnelles, personnes titulaires d'un certificat ou d'un diplôme, apprenants, personnel scolaire et cadre, représentants de divers établissements. Selon ces divers intervenants, les résultats d'apprentissage de la formation professionnelle représentent le plus haut degré d'apprentissage et de performance que les personnes titulaires d'un certificat ou d'un diplôme doivent atteindre dans le cadre du programme.

## La mise à jour des normes

Afin que ces normes reflètent convenablement les besoins des étudiants et du marché du travail de la province de l'Ontario, le ministère de la Formation et des Collèges et Universités effectuera périodiquement la révision de la pertinence des résultats d'apprentissage de la formation professionnelle du programme Gestion du commerce international. Pour vous assurer que cette version des normes est la plus récente, veuillez communiquer avec le [ministère de la Formation et des Collèges et Universités](#).

## La spécificité francophone

De façon générale, les normes d'un programme de langue française sont similaires à celles d'un programme offert en anglais. Par contre, la révision des normes de programmes offerts en français a, dans certains cas, entraîné une adaptation visant une réponse plus conforme aux besoins des francophones. La reconnaissance de la spécificité et des besoins de la communauté francophone a exigé l'ajout de deux résultats d'apprentissage relatifs à l'employabilité, l'un dans le domaine des communications et l'autre dans le domaine des relations interpersonnelles.

En ce qui concerne les résultats d'apprentissage de la formation professionnelle, ils font l'objet d'une révision et d'une adaptation effectuées par un groupe d'experts pour chacun des programmes postsecondaires.

## II. Les résultats d'apprentissage de la formation professionnelle

*Les personnes titulaires d'un certificat post-diplôme du programme Gestion du commerce international doivent démontrer qu'elles ont atteint en matière de formation professionnelle les douze résultats d'apprentissage sous mentionnés.*

### Préambule

Le commerce et les investissements internationaux sont cruciaux pour l'économie canadienne. Par conséquent, les entreprises canadiennes participent de plus en plus aux initiatives de commerce d'intégration\* qui se déroulent entre différents fuseaux horaires, dans différentes langues, cultures et monnaies. Les personnes diplômées du programme Gestion du commerce international ont acquis des connaissances et des compétences spécialisées en commerce international qui leur permettent de s'acquitter de fonctions commerciales internationales sur le marché mondial d'aujourd'hui. Par conséquent, les personnes diplômées ont atteint les résultats d'apprentissage professionnel qui portent sur le commerce en général et le commerce international en particulier.

Comme il s'agit d'un certificat post-diplôme, les étudiantes et les étudiants ont obtenu au préalable un diplôme d'études collégiales ou un grade universitaire ou ont acquis une vaste expérience d'emploi pertinente. Après avoir complété avec succès le programme Gestion du commerce international, les personnes diplômées sont prêtes à remplir diverses fonctions administratives ou des fonctions de gestion sur le marché mondial. Elles sont prêtes à assumer des rôles de leadership dans les domaines de la vente, de la gestion des risques, du marketing, de la planification opérationnelle, de la conformité et de la recherche dans le cadre d'initiatives de commerce d'intégration. Elles peuvent également mettre en application les compétences acquises en communication, en réseautage, en entrepreneuriat, en négociation et en travail d'équipe pour appuyer les initiatives de commerce d'intégration. Elles sont à l'aise avec les nouvelles technologies et peuvent élaborer des stratégies visant à les intégrer dans la mission et les objectifs globaux d'une entreprise. Elles peuvent faciliter la préparation de documents et l'application de procédures pour favoriser le mouvement des produits et des services au-delà des frontières nationales. Elles peuvent également élaborer des stratégies visant à faire face aux différences culturelles et à intégrer les principes de développement durable et de responsabilité sociale des entreprises dans le processus décisionnel.

Les personnes diplômées des programmes Gestion du commerce international travaillent dans un vaste éventail de milieux privés et publics liés au commerce international, notamment des organismes privés, des ministères et des organismes gouvernementaux, des organismes de réglementation, des organismes professionnels et des organismes non gouvernementaux (ONG) internationaux. Elles occupent des postes dans de nombreux secteurs, notamment les secteurs des services de courtage en douane, de la fabrication, de l'exportation et de l'importation de biens et de services,

de la distribution et de la logistique, de la gestion de la chaîne d'approvisionnement, de la conformité, des achats et de l'acquisition, de l'expédition de fret, du développement du commerce international, de la recherche internationale, de la vente internationale et du marketing et de l'administration des finances internationales.

Les personnes diplômées auront l'occasion de poursuivre leurs études ou leur formation professionnelle dans le domaine du commerce international. Pour obtenir de plus amples renseignements, les personnes diplômées intéressées doivent communiquer avec leur collègue.

*\* Voir le glossaire*

# **Sommaire des résultats d'apprentissage de la formation professionnelle**

## **Gestion du commerce international**

*La personne diplômée a démontré de façon fiable son habileté à*

- 1. effectuer une analyse du contexte\* afin d'évaluer les répercussions des enjeux mondiaux sur les occasions d'affaires en commerce international pour l'entreprise.**
- 2. effectuer, évaluer et présenter des études de marché en appui au processus décisionnel d'une organisation en matière de commerce international.**
- 3. gérer la préparation de documents et l'application de procédures visant à soutenir le mouvement des produits et des services d'une entreprise dans la chaîne d'approvisionnement mondiale\*.**
- 4. évaluer les répercussions de la conformité aux lois et aux règlements sur les initiatives de commerce d'intégration\* d'une entreprise.**
- 5. élaborer et mettre en œuvre des stratégies permettant de négocier de façon efficace dans des contextes culturels variés et de faire face aux répercussions des différences culturelles sur les initiatives de commerce d'intégration\* d'une entreprise.**
- 6. élaborer et présenter un plan de marketing international, et évaluer les stratégies de ventes en appui aux initiatives de commerce d'intégration\* d'une entreprise.**
- 7. déterminer la pertinence des documents financiers internationaux, les interpréter et évaluer les stratégies financières qui soutiennent les initiatives de commerce d'intégration\* d'une entreprise.**
- 8. analyser les répercussions des initiatives de commerce d'intégration\* d'une entreprise sur ses stratégies, politiques et pratiques en matière de gestion des ressources humaines.**
- 9. élaborer et présenter un plan d'affaires international.**
- 10. gérer la mise en œuvre et l'évaluation des projets d'équipe en appliquant des principes de gestion de projet.**
- 11. recommander et mettre en œuvre des stratégies qui étayent les principes de développement durable, de responsabilité sociale et d'éthique associés aux initiatives de commerce d'intégration\* d'une entreprise, et évaluer leur efficacité.**

**12. Sélectionner et utiliser des technologies actuelles pour soutenir les initiatives de commerce d'intégration\* d'une entreprise.**

*\*Voir le glossaire*

*Note* : Les résultats d'apprentissage ont été numérotés à titre de référence, et la numérotation n'indique pas un ordre de priorité ou une pondération en fonction de l'importance.

## Résultats d'apprentissage de la formation professionnelle

1. *La personne diplômée a démontré de façon fiable son habileté à*

**effectuer une analyse du contexte\* afin d'évaluer les répercussions des enjeux mondiaux sur les occasions d'affaires en commerce international pour l'entreprise.**

### Éléments de performance

- définir et analyser les éléments d'une analyse du contexte\*;
- analyser les répercussions de la mondialisation sur les entreprises canadiennes;
- discuter l'importance de trouver des partenaires commerciaux;
- évaluer les répercussions des changements et des tendances politiques actuelles et historiques sur les débouchés commerciaux internationaux;
- souligner le rôle que jouent les institutions canadiennes et internationales pour soutenir ou faciliter les débouchés commerciaux internationaux;
- évaluer les répercussions des facteurs géographiques et culturels pertinents sur les débouchés commerciaux internationaux (p. ex., l'emplacement, les fuseaux horaires, la religion, les coutumes et les langues parlées);
- évaluer les répercussions des facteurs économiques pertinents sur les débouchés commerciaux internationaux (p. ex., les politiques fiscales et monétaires, la dynamique des populations, les marchés émergents, l'influence grandissante des pays en développement, l'instabilité politique et économique, l'inflation, les fluctuations monétaires, le protectionnisme, la croissance de l'externalisation et les zones d'échanges commerciaux régionales);
- évaluer les répercussions des enjeux environnementaux et éthiques pertinents sur les débouchés commerciaux internationaux (p. ex., la demande croissante en ressources naturelles, la responsabilité sociale des entreprises, les changements climatiques, le développement durable et la corruption aux niveaux commercial et politique);
- évaluer les répercussions des enjeux juridiques pertinents sur les débouchés commerciaux internationaux (p. ex., les contrats, les droits de la personne, les pratiques en matière d'emploi, la forme d'entreprise, les barrières réglementaires et la propriété intellectuelle);
- évaluer les répercussions des accords commerciaux internationaux importants et pertinents sur les débouchés commerciaux internationaux (p. ex., l'Accord de libre-échange nord-américain [ALENA], l'Union européenne [UE], l'Association des Nations de l'Asie du Sud-Est [ANASE],

- le Marché commun de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique australe [COMESA] et le Marché commun du cône sud [Mercosur];
- évaluer les répercussions des technologies pertinentes actuelles et émergentes sur les débouchés commerciaux internationaux (p. ex., les médias sociaux, le cybercommerce, les technologies sans fil et la logistique en temps réel).

*\*Voir le glossaire*

2. *La personne diplômée a démontré de façon fiable son habileté à*

**effectuer, évaluer et présenter des études de marché en appui au processus décisionnel d'une organisation en matière de commerce international.**

### **Éléments de performance**

- choisir et appliquer la méthode de collecte de données appropriée;
- effectuer les activités relatives aux études de marché (p. ex., recherche liée à la taille du marché, nom et information de l'acheteur, renseignement sur la concurrence, ainsi que les conditions d'accès et les normes techniques applicables aux produits sur un marché);
- recueillir, traiter, analyser et vérifier des données pertinentes;
- rechercher et interpréter les données de manière objective en adoptant une perspective impartiale;
- organiser et présenter les résultats de la recherche d'une manière professionnelle, précise, cohérente et succincte, oralement, par écrit et à l'aide de graphiques;
- recommander et justifier le plan d'action approprié en fonction des résultats de la recherche.

3. *La personne diplômée a démontré de façon fiable son habileté à*

**gérer la préparation de documents et l'application de procédures visant à soutenir le mouvement des produits et des services d'une entreprise dans la chaîne d'approvisionnement mondiale\*.**

### **Éléments de performance**

- préparer et organiser les documents commerciaux nécessaires à l'importation et à l'exportation (p. ex., les documents commerciaux, les documents relatifs au transport, les certificats et autres documents officiels, ainsi que les documents des douanes canadiennes);
- utiliser les termes du commerce international (Incoterms) liés au transfert des droits et aux responsabilités dans le cadre du transfert des biens du vendeur à l'acheteur;
- faciliter le respect des exigences législatives qui pourraient avoir une incidence sur le mouvement des produits et des services sur les marchés nationaux et internationaux (p. ex., les accords commerciaux, les règles d'origine);
- gérer des stratégies visant à mettre en œuvre des programmes de contrôle et d'assurance de la qualité pertinents qui appuient la chaîne d'approvisionnement mondiale d'une entreprise\* (p. ex., les systèmes de série de l'Organisation internationale de normalisation [ISO]);
- appliquer le Système harmonisé (SH) de classification en matière de tarifs, validé à l'échelle internationale;
- élaborer un plan de logistique pour l'entreprise (p. ex., la planification de l'approvisionnement et de la production, la gestion des stocks, le traitement, l'expédition et le transport des commandes ainsi que le service à la clientèle);
- trouver des fournisseurs de services externes et faciliter les stratégies qui prévoient le recours à de tels fournisseurs pour soutenir la chaîne d'approvisionnement mondiale\* de l'entreprise (p. ex., les transitaires, les maisons de commerce, les spécialistes du transport, les bureaux de douane, les institutions financières et les compagnies d'assurances);
- évaluer les stratégies visant à gérer les risques associés à la chaîne d'approvisionnement\* (p. ex., les délais associés aux modalités d'expédition et au traitement des documents);
- négocier avec les parties concernées afin de conclure des alliances et des partenariats stratégiques pour appuyer la chaîne d'approvisionnement mondiale\* de l'entreprise;

- élaborer des stratégies d'accès aux programmes et aux organismes nationaux et étrangers pour soutenir les activités de commerce d'intégration\* de l'entreprise;
- évaluer les répercussions des organismes de commerce international compétents sur la chaîne d'approvisionnement mondiale\* de l'entreprise (p. ex., l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et la Chambre de commerce internationale).

*\*Voir le glossaire*

4. *La personne diplômée a démontré de façon fiable son habileté à*

**évaluer les répercussions de la conformité aux lois et aux règlements sur les initiatives de commerce d'intégration\* d'une entreprise.**

### **Éléments de performance**

- identifier divers cadres réglementaires mondiaux ;
- évaluer les répercussions des règlements applicables au commerce international et à l'investissement sur le succès des entreprises présentes sur les marchés internationaux ;
- évaluer le fardeau de la conformité sur les activités d'une entreprise ;
- évaluer l'éventail de règlements applicables au commerce international et à l'investissement ayant une incidence sur les activités d'une entreprise dans les marchés mondiaux ;
- évaluer les stratégies visant à gérer les risques liés à la conformité aux lois et règlements.

*\*Voir le glossaire*

5. *La personne diplômée a démontré de façon fiable son habileté à*

**élaborer et mettre en œuvre des stratégies permettant de négocier de façon efficace dans des contextes culturels variés et de faire face aux répercussions des différences culturelles sur les initiatives de commerce d'intégration\* d'une entreprise.**

### **Éléments de performance**

- analyser les répercussions des différences culturelles sur les activités et les pratiques commerciales;
- élaborer, mettre en œuvre et analyser des stratégies pour faire face les différences concernant les règles d'étiquette culturelles, les protocoles commerciaux, les normes d'éthique et les pratiques juridiques (p. ex., l'importance des contrats);
- élaborer, mettre en œuvre et analyser des stratégies visant à répondre aux variables interculturelles du marché (p. ex., la religion, l'environnement, l'éducation et les politiques);
- élaborer des stratégies permettant d'établir des relations personnelles avec d'éventuels clients étrangers;
- élaborer et mettre en œuvre des stratégies efficaces de communication et de négociation interculturelle;
- élaborer des stratégies de négociation permettant de gérer les variables et les résultats imprévus;
- élaborer des stratégies de négociation permettant d'atteindre des résultats acceptables pour tous;
- analyser les enjeux, les risques et les contraintes associés aux communications et aux négociations par l'entremise d'interprètes;
- analyser les enjeux, les risques et les contraintes associés aux activités commerciales qui sont menées dans une langue qui n'est pas bien maîtrisée;
- évaluer les avantages de se doter d'un effectif diversifié et multilingue dans le cadre de la recherche de débouchés commerciaux internationaux.

6. *La personne diplômée a démontré de façon fiable son habileté à*

**élaborer et présenter un plan de marketing international, et évaluer les stratégies de ventes en appui aux initiatives de commerce d'intégration\* d'une entreprise.**

### **Éléments de performance**

- faire des études sur le marché cible;
- évaluer l'environnement du marketing et le rôle des produits, des prix, du placement et de la promotion;
- analyser les stratégies de pénétration de marché dans le cadre de la préparation d'un plan de marketing international;
- analyser les stratégies et les éléments clés en matière d'établissement des prix, et les appliquer aux activités de marketing;
- sélectionner et justifier des stratégies de vente et de promotion permettant d'atteindre les objectifs en matière de marketing (p. ex., les foires et missions commerciales et les initiatives de marketing);
- analyser les répercussions des considérations économiques mondiales sur un plan de marketing international;
- analyser les risques associés au plan de marketing international;
- analyser les répercussions des variables du marché sur un plan de marketing international (p. ex., la culture, la religion, l'environnement, l'éducation et les politiques);
- identifier et évaluer un éventail de ressources appropriées pour l'approvisionnement et la commercialisation des biens;
- préparer un budget appuyant le plan de marketing international;
- établir un ensemble réaliste d'objectifs que le plan de marketing international doit atteindre;
- participer à la détermination et à l'évaluation des possibilités de développement économique en utilisant ses aptitudes à l'entrepreneuriat et au réseautage et encourager ce type d'activité;
- présenter le plan de marketing international de manière professionnelle, cohérente et concise.

7. *La personne diplômée a démontré de façon fiable son habileté à*

**déterminer la pertinence des documents financiers internationaux, les interpréter et évaluer les stratégies financières qui soutiennent les initiatives de commerce d'intégration\* d'une entreprise.**

### **Éléments de performance**

- analyser les répercussions des institutions bancaires internationales et des systèmes monétaires sur les initiatives de commerce d'intégration\* d'une entreprise;
- évaluer les stratégies d'accès au financement pour les initiatives de commerce d'intégration;
- évaluer les stratégies de trésorerie qui soutiennent les initiatives de commerce d'intégration\* d'une entreprise;
- interpréter les instruments de paiement international et évaluer les choix qui soutiennent les stratégies de l'organisation (p. ex., les lettres de crédit, les programmes de paiements différés et les cautionnements d'exécution);
- évaluer les stratégies de gestion des risques financiers qui soutiennent les initiatives de commerce d'intégration\* d'une entreprise;
- évaluer les stratégies monétaires étrangères qui aident à protéger l'organisation contre les fluctuations monétaires;
- évaluer la stratégie d'établissement des prix de cession d'une organisation;
- effectuer des opérations mathématiques pour soutenir une évaluation quantitative de base d'un dossier commercial (p. ex., le taux de rentabilité interne [TRI], le rendement de l'investissement [RI] et l'indice de rentabilité [IR]).

*\*Voir le glossaire*

8. *La personne diplômée a démontré de façon fiable son habileté à*

**analyser les répercussions des initiatives de commerce d'intégration\* d'une entreprise sur ses stratégies, politiques et pratiques en matière de gestion des ressources humaines.**

### **Éléments de performance**

- analyser les répercussions du plan d'affaires international sur le rôle de la fonction des ressources humaines de l'entreprise;
- discuter des options et des politiques de dotation en personnel dont disposent les entreprises présentes sur le marché mondial (p. ex., sélection, recrutement, formation, évaluation, rapatriement du personnel);
- analyser les stratégies en matière de ressources humaines en appui à l'intégration réussie dans le marché mondial (p. ex., les considérations économiques, juridiques et culturelles);
- discuter des défis en ressources humaines auxquels les opérations internationales sont confrontées (p. ex., les enjeux socio-culturels, les pénuries de main d'œuvre, le stress lié au travail dans le domaine du commerce international, les impondérables et les risques associés aux voyages internationaux, ainsi que les risques associés au travail dans un pays étranger);
- discuter du besoin de gérer de manière proactive le changement et les risques en matière de ressources humaines.

*\*Voir le glossaire*

9. *La personne diplômée a démontré de façon fiable son habileté à*  
**élaborer et présenter un plan d'affaires international.**

### **Éléments de performance**

- analyser le profil de l'organisation;
- déterminer et analyser les facteurs qui aideront à assurer une entrée réussie sur les marchés internationaux;
- analyser les structures commerciales qui facilitent l'entrée sur les marchés internationaux;
- utiliser des techniques de prévision des ventes;
- recommander des stratégies qui maximisent les ventes et les profits;
- élaborer des stratégies qui répondent aux tendances du marché;
- estimer et évaluer les ressources opérationnelles nécessaires pour mettre en œuvre un plan d'affaires international (p. ex., les ressources humaines, les installations et la production);
- déterminer et estimer les besoins en ressources humaines afin de s'assurer que l'organisation dispose du personnel nécessaire pour atteindre ses objectifs opérationnels et stratégiques (p. ex., la planification des ressources humaines [PRH]);
- préparer une analyse des coûts-avantages des initiatives de commerce d'intégration\*;
- calculer le rendement de l'investissement des initiatives de commerce d'intégration\*;
- recommander des stratégies de gestion des finances et des risques;
- élaborer et évaluer des stratégies d'importation et d'exportation des produits et des services sur le marché mondial, incluant des approches novatrices;
- présenter le plan de manière professionnelle, cohérente et concise;
- élaborer des stratégies pour surveiller et évaluer le succès d'un plan d'affaires international.

*\*Voir le glossaire*

10. *La personne diplômée a démontré de façon fiable son habileté à*

**gérer la mise en œuvre et l'évaluation des projets d'équipe en appliquant des principes de gestion de projet.**

**Éléments de performance**

- gérer la planification, le jalonnement et l'ordonnancement des étapes d'un plan de projet;
- gérer la préparation et l'évaluation des divers éléments des prévisions (p. ex., les coûts, le temps, les besoins en ressources et les risques) et formuler des recommandations pour atteindre les buts et les objectifs du projet;
- gérer la planification et la mise en œuvre des étapes du projet pour atteindre les objectifs à l'intérieur des contraintes relatives au temps prévu, au budget et à la portée du projet;
- gérer l'élaboration et la mise en œuvre de stratégies visant à faire face aux défis envisagés par les membres d'une équipe mondiale (p. ex., différents fuseaux horaires, activités commerciales jour et nuit, différentes cultures et conditions de travail);
- surveiller et contrôler les processus du projet en identifiant les problèmes potentiels et prendre les mesures correctives pour mener à terme le projet;
- gérer la mise à jour de documents de projet actualisés, clairs et exacts, qui respectent les exigences organisationnelles;
- gérer les sources et l'analyse des renseignements en favorisant l'utilisation efficace des contacts du réseau et des structures internes au sein de l'organisation de commerce international;
- gérer l'atteinte des résultats du projet en utilisant des aptitudes en relations interpersonnelles et en leadership adaptées à la diversité culturelle du groupe;
- participer au processus décisionnel d'un groupe ou d'une équipe de projet en utilisant des techniques de leadership, de dynamique de groupe, de résolution des conflits et de négociation;
- gérer la vérification de suivi d'un projet pour déterminer si les objectifs ont été atteints.

11. *La personne diplômée a démontré de façon fiable son habileté à*

**recommander et mettre en œuvre des stratégies qui étayent les principes de développement durable, de responsabilité sociale et d'éthique associés aux initiatives de commerce d'intégration\* d'une entreprise, et évaluer leur efficacité.**

### **Éléments de performance**

- discuter et recommander des stratégies visant à faciliter l'intégration efficace des principes et des pratiques de développement durable et de responsabilité sociale de l'entreprise dans le processus décisionnel pour le bénéfice mutuel de toutes les parties concernées et de l'environnement;
- évaluer les répercussions des dilemmes éthiques liés à une entreprise commerciale internationale (p. ex., la subornation et la corruption) et élaborer des stratégies pour résoudre ces problèmes de manière responsable;
- discuter des meilleures pratiques en matière de développement durable (p. ex., les normes ISO 14000 de l'Organisation internationale de normalisation)
- se conformer aux politiques et pratiques en matière de développement durable et de responsabilité sociale de l'entreprise;
- utiliser des principes d'éthique afin de prendre des décisions éclairées liées aux affaires;
- évaluer les renseignements pertinents afin d'évaluer la justification opérationnelle des initiatives de développement durable et de responsabilité sociale de l'entreprise.

12. *La personne diplômée a démontré de façon fiable son habileté à*

**sélectionner et utiliser des technologies actuelles pour soutenir les initiatives de commerce d'intégration\* d'une entreprise.**

### **Éléments de performance**

- évaluer le besoin d'intégration des technologies actuelles et émergentes\* dans la mission et les objectifs globaux de l'entreprise (p. ex., les différents modèles du cybercommerce);
- sélectionner et utiliser les technologies actuelles pour produire des rapports et des documents internationaux;
- sélectionner et utiliser les technologies actuelles pour soutenir les activités financières internationales d'une entreprise;
- sélectionner et utiliser les technologies actuelles aux fins de gestion de la chaîne d'approvisionnement\*, de logistique et de livraison;
- sélectionner et utiliser les technologies actuelles et émergentes\* appropriées pour entamer et faciliter les communications et les négociations interculturelles.
- sélectionner et utiliser les technologies actuelles pour organiser, planifier et tenir des réunions au sein d'un marché mondial;
- sélectionner et utiliser les technologies actuelles pour élaborer des présentations efficaces appuyant le plan de marketing et les possibilités de développement économique pour l'organisation;
- évaluer et élaborer des stratégies pour l'utilisation des technologies actuelles et émergentes\* appropriées pour soutenir la stratégie commerciale globale de l'entreprise (p. ex., les médias sociaux, le cybercommerce, le marketing numérique, le financement numérique, les technologies sans fil et la logistique en temps réel);
- analyser et évaluer l'importance stratégique, les mesures de protection et les risques associés à l'utilisation des technologies actuelles et émergentes\* (p. ex., la sécurité des renseignements et les contraintes technologiques);
- déterminer et évaluer les conséquences éventuelles de l'utilisation des renseignements obtenus par des méthodes numériques pour les publications et les initiatives de l'entreprise sans une reconnaissance ou une autorisation adéquate (p. ex., les droits d'auteur, les enjeux liés à la propriété intellectuelle et le plagiat);
- souligner comment les logiciels de gestion d'entreprise peuvent améliorer l'efficacité opérationnelle et la productivité des processus de commerce international (p. ex., le logiciel de planification des ressources d'entreprise);

- sélectionner et utiliser des technologies actuelles pour effectuer des études de marché visant à appuyer les initiatives de commerce d'intégration\*.

*\*Voir le glossaire*

## Glossaire

**Analyse du contexte** – Une évaluation exhaustive de l'environnement actuel de l'entreprise. Elle comporte l'acquisition de données et l'utilisation de renseignements sur les événements, les tendances et les relations au sein de l'environnement de l'entreprise pour aider les décideurs à élaborer leurs plans organisationnels et stratégiques. L'analyse du contexte comprend l'évaluation de nombreux éléments, y compris sans toutefois s'y limiter, les influences démographiques, économiques, sociales, politiques, culturelles, juridiques et technologiques.

**Chaîne d'approvisionnement** – Système d'organisations, de personnes, de technologies, d'activités, d'information et de ressources servant à déplacer un produit ou un service du fournisseur au client. La chaîne d'approvisionnement est un volet de la chaîne de valeur. (FITT, Les ressources humaines : un élément déterminant de la capacité et des compétences en commerce international du Canada, 2011, page 75)

**Chaîne de valeur** – La gamme complète d'activités qu'exécutent les entreprises et les travailleurs pour livrer un produit, depuis sa conception jusqu'à son utilisation finale et au-delà. Ces activités comprennent notamment la conception, la production, le marketing, la distribution et le soutien de l'utilisateur final. Les activités d'une chaîne de valeur peuvent se trouver dans une seule entreprise ou être réparties parmi plusieurs. (FITT, Les ressources humaines : un élément déterminant de la capacité et des compétences en commerce international du Canada, 2011, page 75)

**Commerce d'intégration** – Un système mondial complexe au sein duquel les biens, les services et les services connexes aux biens font l'objet de nombreux échanges transfrontaliers dans de nombreuses chaînes d'approvisionnement mondiales, celles-ci étant alimentées par d'importants investissements directs étrangers. (FITT, Les ressources humaines : un élément déterminant de la capacité et des compétences en commerce international du Canada, 2011, page 10)

**Technologies émergentes** – Technologies qui ne font pas encore partie de l'usage courant mais qui seront adoptées à court terme. Il appert qu'une technologie émergente fera partie de l'usage courant une fois que son application arrivera à maturité.