

REPUBLIQUE DU CAMEROUN  
Peace - Work - Fatherland

REPUBLIC OF CAMEROON  
Peace - Work - Fatherland

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR

MINISTRY OF HIGHER EDUCATION



# PROGRAMME NATIONAL DU CYCLE DE BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR AU CAMEROUN

## Volume 4

## SECTEUR TERTIAIRE

Avril 2017

Filière : COMMERCE-VENTE

Spécialité :

**COMMERCE INTERNATIONAL**

### **1. OBJECTIF DE LA FORMATION**

Cette spécialité a pour objectif de former les cadres intermédiaires des services export des entreprises maîtrisant tous les aspects de la négociation commerciale, avec une bonne connaissance des marchés étrangers (culture, fonctionnement, particularités) mais aussi des connaissances générales en économie et en droit. Ils maîtriseront également la logistique internationale et le fonctionnement des douanes.

### **2. COMPETENCES RECHERCHEES**

- **Compétences génériques**

- La compréhension de l'économie internationale ;
- La maîtrise d'autres langues ;
- L'aptitude à la négociation ;
- La compréhension de l'environnement professionnel ;
- Etre capable de travailler sous pression ;
- L'adaptabilité et polyvalence.

- **Compétences spécifiques**

- Comprendre les déterminants de la vente et de l'achat compétitif à l'étranger ;
- Gérer et manager les activités commerciales d'une entreprise liées à la vente, à l'achat, au financement en prenant en compte la complexité et les risques liés au marché international ;
- Etablir une démarche export ;
- Analyser un marché étranger ;
- Dédouaner une marchandise ;
- Remplir les formalités export ;
- Gérer les risques liés aux paiements internationaux et risque de change ;
- Choisir la formule de vente la plus adaptée à l'international ;
- Acheter dans les conditions concurrentielles ;
- Etablir les contrats d'import-export.

### **3. DEBOUCHES**

- Agent export ;
- Opérateur de douane ;
- Manager des opérations de commerce international ;
- Commercial export ;
- Vendeur export ;
- Assistant commercial export et import ;
- Assistant acheteur / importateur international.

#### 4. ORGANISATION DES ENSEIGNEMENTS

##### SEMESTRE 1

Filière : COMMERCE-VENTE		Spécialité : COMMERCE INTERNATIONAL					
CODE UE	Intitulé des enseignements	Volume horaire					Nombre de crédits
		CM	TD	TP	TPE	Total	
<b>UE Fondamentales 30% (2 UE) 9 crédits 135 heures</b>							
CIN111	Mathématiques et informatique I	50	20	0	5	75	5
CIN112	Techniques quantitatives de gestion	40	15	0	5	60	4
<b>UE Professionnelles 60% (4 UE) 18 crédits 270 heures</b>							
CIN113	Environnement marketing I	35	10	10	5	60	4
CIN114	Techniques du commerce international	35	10	10	5	60	4
CIN115	Outils de gestion du commerce international I	40	15	15	5	75	5
CIN116	Opérations du commerce international I	50	10	10	5	75	5
<b>UE Transversales 10% (1 UE) 3 crédits 45 heures</b>							
CIN117	Formation bilingue I et Environnement économique I	25	10	5	5	45	3
<b>Total</b>		<b>275</b>	<b>90</b>	<b>50</b>	<b>35</b>	<b>450</b>	<b>30</b>

##### SEMESTRE 2

Filière : COMMERCE-VENTE		Spécialité : COMMERCE INTERNATIONAL					
CODE UE	Intitulé des enseignements	Volume horaire					Nombre de crédits
		CM	TD	TP	TPE	Total	
<b>UE Fondamentales 30% (2 UE) 9 crédits 135 heures</b>							
CIN121	Mathématiques et informatique II	10	35	15	5	60	4
CIN122	Mathématiques et comptabilité	10	45	15	5	75	5
<b>UE Professionnelles 60% (4 UE) 18 crédits 270 heures</b>							
CIN123	Environnement marketing II	30	10	15	5	60	4
CIN124	Outils de gestion du commerce international II	30	10	15	5	60	4
CIN125	Aspect juridique et offre commerciale	40	15	15	5	75	5
CIN126	Opérations du commerce international II et méthodologie	45	10	15	5	75	5
<b>UE Transversales 10% (1 UE) 3 crédits 45 heures</b>							
CIN127	Formation bilingue II et Environnement économique II	25	10	5	5	45	3
<b>Total</b>		<b>185</b>	<b>135</b>	<b>95</b>	<b>35</b>	<b>450</b>	<b>30</b>

### SEMESTRE 3

Filière : COMMERCE-VENTE		Spécialité : COMMERCE INTERNATIONAL					
CODE UE	Intitulé des enseignements	Volume horaire					Nombre de crédits
		CM	TD	TP	TPE	Total	
<b>UE Fondamentales 30% (2 UE) 9 crédits 135 heures</b>							
CIN231	Techniques quantitatives et informatique I	40	20	10	5	75	5
CIN232	Comptabilité et Système d'information I	30	20	5	5	60	4
<b>UE Professionnelles 60% (4 UE) 18 crédits 270 heures</b>							
CIN233	Risque transport	10	20	10	5	45	3
CIN234	Pratique du commerce international I et II	25	40	20	5	90	6
CIN235	Préalables à l'exportation	20	10	10	5	45	3
CIN236	Activités professionnelles I	25	40	20	5	90	6
<b>UE Transversales 10% (1 UE) 3 crédits 45 heures</b>							
CIN 237	Environnement juridique et éducation civique I	25	10	5	5	45	3
<b>Total</b>		<b>175</b>	<b>160</b>	<b>80</b>	<b>35</b>	<b>450</b>	<b>30</b>

### SEMESTRE 4

Filière : COMMERCE-VENTE		Spécialité : COMMERCE INTERNATIONAL					
CODE UE	Intitulé des enseignements	Volume horaire					Nombre de crédits
		CM	TD	TP	TPE	Total	
<b>UE Fondamentales 30% (2 UE) 9 crédits 135 heures</b>							
CIN241	Techniques quantitatives et informatique II	15	25	30	5	75	5
CIN242	Comptabilité et SI II	10	20	25	5	60	4
<b>UE Professionnelles 60% (4 UE) 18 crédits 270 heures</b>							
CIN243	Activité professionnelle II et langue	10	30	15	5	60	4
CIN244	Ventes à l'étranger	10	30	15	5	60	4
CIN245	Documents du commerce international	0	30	25	5	60	4
CIN246	Stage professionnel	0	0	60	30	90	6
<b>UE Transversales 10% (1 UE) 3 crédits 45 heures</b>							
CIN247	Environnement juridique et éducation civique II	25	15	0	5	45	3
<b>Total</b>		<b>70</b>	<b>150</b>	<b>170</b>	<b>60</b>	<b>450</b>	<b>30</b>