BUSINESS SCHOOL

AACSB Business Education Alliance Member

COMMERCE INTERNATIONAL

Licence

PRÉSENTATION DE LA FORMATION

La Licence Commerce International s'adresse aux jeunes bacheliers qui désirent faire une carrière internationale dans les secteurs du commerce extérieur, affaires étrangères, développement international, offshoring ou de l'import-export.

Cette formation est conçue de manière à préparer les étudiants aux différentes facettes du commerce international. En effet, dans un environnement industriel et commercial de mondialisation, le commerce international devient un enjeu stratégique pour le développement de la compétitivité marocaine. A cet égard, la filière commerce international de l'Université Internationale de Casablanca, vise à former des cadres opérationnels et qualifiés.

La formation vise à développer les compétences suivantes :

- Maîtriser les différents "métiers" en relations avec le commerce international ;
- Savoir travailler en équipe dans le domaine du commerce international ;
- Faire le suivi et le reporting des opérations d'import-export ;
- Evaluer les risques à l'import export et en assurer la couverture par des instruments appropriés ; l'initiative;
- Maîtriser les compétences linguistiques avancées en anglais. Certaines cours désignées seront dispensés en anglais par semestre.

ADMISSIONS

Admissions Post-Bac

Cette formation s'adresse aux bacheliers toutes séries.

Admissions Parallèles

L'accès en 2ème année est ouvert aux étudiants ayant validé une 1ère année d'un programme accrédité, d'un établissement d'enseignement supérieur, en lien avec la fillière commerce international et satisfaisant aux pré-requis pédagogiques.

L'accès en 3ème année est ouvert aux étudiants ayant un Bac+2 d'un programme d'un établissement public, ou d'un établissement d'enseignement supérieur privé reconnu par l'Etat, en lien avec la filière commerce international et satisfaisant aux pré-requis pédagogiques.

MODALITÉS D'ACCÈS

L'accès se fait suite à :

- Une étude de dossier;
- Un test d'admission portant sur une épreuve en Anglais et en Français;
- Un entretien oral.

DÉBOUCHÉS

Débouchés professionnels

Les lauréats de la licence professionnelle Commerce International sont destinés à travailler principalement dans les entreprises commerciales, industrielles, et de services, tournés vers les marchés extérieurs à l'import comme à l'export. Ils peuvent également travailler dans les structures de conseil et de prestation de services dans le domaine du commerce international.

Les étudiants qui le désirent peuvent toutefois continuer leurs études pour approfondir leur formation ou affiner leur spécialisation et évoluer ainsi vers des diplômes ou grades supérieurs de type master.

Les différents champs d'action sont :

· Prospection internationale ;
· Marketing international ;
· Import et export ;
· Gestion du risque à l'international, etc.

Débouchés académiques

Les étudiants qui le désirent peuvent toutefois continuer leurs études pour approfondir leur formation ou affiner leur spécialisation et évoluer ainsi vers des diplômes ou grades supérieurs de type master professionnel.

STRUCTURE DE LA FORMATION

SEMESTRE	MODULES
S1	M1- COMPTABILITÉI
	M2 - MICROÉCONOMIE I
	M3 - INTRODUCTION AU DROIT
	M4 - MATHÉMATIQUES APPLIQUÉES À LA GESTION I
	M5 - STATISTIQUES I (STATISTIQUES DESCRIPTIVES)
	M6-LANGUES ETRANGERES (FRANÇAIS, ANGLAIS)
	M7- METHODOLOGIE DE TRAVAIL UNIVERSITAIRE
S2	M8-COMPTABILITÉ II
	M9 – MANAGEMENT*
	M10 – MICROÉCONOMIE II
	M11– RELATIONS INTERNATIONALES
	M12 – STATISTIQUESII(PROBABILITÉS)
	M13 – LANGUES ETRANGERES (FRANÇAIS, ANGLAIS)
	M14 – CULTURE DIGITALE*
S3	M15 – COMPTABILITÉ ANALYTIQUE
	M16 – DROIT DES AFFAIRES
	M17 – MACROECONOMIE*
	M18-TECHNIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL I
	M19-MATHÉMATIQUES FINANCIÈRES (CHOIX DES INVESTISSEMENTS)
	M20- LANGUES ETRANGERES (FRANÇAIS, ANGLAIS)
	M21- COMPETENCES CULTURELLES ET ARTISTIQUES

SEMESTRE	MODULES
S4	M22 – ANALYSE FINANCIÈRE
	M23 – GESTION DE LA PRODUCTION & SUPPLY CHAIN*
	M24 – INTRODUCTION AU MARKETING*
	M25 – TECHNIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL II
	M26 – RISQUES ET INSTRUMENTS DE PAIEMENTSI NTERNATIONAUX
	M27 – LANGUES ETRANGERES (FRANÇAIS, ANGLAIS)
	M28 – DÉVELOPPEMENT PERSONNEL
S5	M29 – MANAGEMENT D'UNE ÉQUIPE COMMERCIALE*
	M30 – INTERNATIONAL STRATEGIES EN COMEMRCE ET ECOMMERCE*
	M31 – FISCALITÉ DES ENTREPRISES
	M32 – DROIT DU COMMERCE INTERNATIONAL
	M33-GESTION DE LA DIVERSITÉ*
	M34 – LANGUES ETRANGERE
	M35 – DIGITAL SKILLS II : EXCEL AVANCÉ
S6	M36 – MARKETING APPROFONDI*
	M37 – TECHNIQUES DE NÉGOCIATION, VENTE ET ACHATS
	M38 – LANGUES ETRANGERES (FRANÇAIS, ANGLAIS)
	M39 – PROJET PROFESSIONNEL (PFE)/STAGE
	M40 – DROIT, CIVISME ET CITOYENNETE*

NB : Le programme peut éventuellement subir des modifications en fonction d'impératifs pédagogiques.

* Cours dispensés en Anglais.