

MINISTERE DE LA COMMUNAUTE FRANCAISE

ADMINISTRATION GENERALE DE L'ENSEIGNEMENT

ENSEIGNEMENT DE PROMOTION SOCIALE

DOSSIER PEDAGOGIQUE

UNITE D'ENSEIGNEMENT

ACHATS, PRIX ET DEVIS A L'INTERNATIONAL

ENSEIGNEMENT SUPERIEUR DE TYPE COURT

DOMAINE : : SCIENCES ECONOMIQUES ET DE GESTION

| |
|---|
| <p>CODE : 719103U32D2 CODE DU DOMAINE DE FORMATION : 704 DOCUMENT DE REFERENCE INTER-RESEAUX</p> |
|---|

**Approbation du Gouvernement de la Communauté française du 1^{er} septembre 2021,
sur avis conforme du Conseil général**

ACHATS, PRIX ET DEVIS A L'INTERNATIONAL

ENSEIGNEMENT SUPERIEUR DE TYPE COURT

1. FINALITES DE L'UNITE D'ENSEIGNEMENT

1.1. Finalités générales

Conformément à l'article 7 du décret de la Communauté française du 16 avril 1991 organisant l'enseignement de promotion sociale, cette unité d'enseignement doit :

- ◆ concourir à l'épanouissement individuel en promouvant une meilleure insertion professionnelle, sociale, culturelle et scolaire ;
- ◆ répondre aux besoins et demandes en formation émanant des entreprises, des administrations, de l'enseignement et d'une manière générale des milieux socio-économiques et culturels.

1.2. Finalités particulières

L'unité de formation vise à permettre à l'étudiant :

- ◆ d'acquérir des concepts de base en matière de politique internationale des prix ;
- ◆ d'acquérir les techniques de base à l'importation ;
- ◆ d'appliquer les concepts et méthodes à l'élaboration d'un cahier des charges à l'importation et d'un devis à l'exportation.

2. CAPACITES PREALABLES REQUISES

2.1. Capacités

Face à des situations concrètes de la vie professionnelle mettant en œuvre des stratégies marketing différenciées,

- ◆ d'identifier les concepts marketing fondamentaux concernés ;
- ◆ de structurer et d'analyser la position concurrentielle de l'organisation ;
- ◆ de déterminer les différentes stratégies de croissance qui s'offrent à l'organisation.

2.2. Titre pouvant en tenir lieu

Attestation de réussite de l'unité d'enseignement « Principes de base du marketing », code 714104U32D1, classée au niveau de l'enseignement supérieur de type court.

3. ACQUIS D'APPRENTISSAGE

Pour atteindre le seuil de réussite, l'étudiant sera capable,

face à des situations concrètes de la vie professionnelle mettant en œuvre une stratégie d'exportation et une stratégie d'importation,

- ◆ de déterminer les différentes stratégies de politique de prix face à la concurrence internationale ;
- ◆ élaborer et justifier par rapport au contexte de concurrence un devis à l'export tenant compte de différents éléments constituant le prix de revient ;
- ◆ élaborer et justifier un cahier de charges à l'import.

Pour la détermination du degré de maîtrise, il sera tenu compte des critères suivants :

- ◆ niveau de précision : la clarté, la concision, la rigueur au niveau de la terminologie, des concepts et des techniques/principes/modèles,
- ◆ niveau de cohérence : la capacité à établir avec pertinence une majorité de liens logiques pour former un ensemble organisé,
- ◆ niveau d'intégration : la capacité à s'approprier des notions, concepts, techniques et démarches en les intégrant dans son analyse, son argumentation, sa pratique ou la recherche de solutions,
- ◆ niveau d'autonomie : la capacité de faire preuve d'initiatives démontrant une réflexion personnelle basée sur une exploitation des ressources et des idées en interdépendance avec son environnement.

4. PROGRAMME

L'étudiant sera capable :

face à des situations concrètes de la vie professionnelle mettant en œuvre des stratégies d'exportation et d'importation,

4.1. Techniques à l'importation

- ◆ d'identifier les besoins de l'organisme en termes d'achats à l'international ;
- ◆ d'élaborer et de justifier un cahier des charges à l'import (volets technique, logistique et financier), en évaluant les risques liés à l'opération ;
- ◆ de prospecter les fournisseurs et rechercher les produits et services correspondants ;
- ◆ d'évaluer les capacités et les prestations des fournisseurs ;
- ◆ de sélectionner les offres ;
- ◆ de négocier les conditions avec les fournisseurs (transport, délais, paiement...)
- ◆ de mettre en place une veille du marché.

4.2. Prix et devis à l'exportation

- ◆ d'identifier, de déterminer et de calculer les différents types de coûts possibles (fixe, variable, direct, indirect, ...) et de les hiérarchiser ;
- ◆ de calculer un prix de revient en tenant compte des clés de répartition des coûts usuels ;
- ◆ d'élaborer et de justifier un devis à l'export (volets technique, logistique et financier), en évaluant les risques liés à l'opération ;
- ◆ de définir les méthodes de fixation de prix et d'élaborer une politique de prix à l'international.

5. CHARGE(S) DE COURS

Le chargé de cours sera un enseignant ou un expert.

L'expert devra justifier de compétences particulières issues d'une expérience professionnelle actualisée en relation avec le programme du présent dossier pédagogique.

6. CONSTITUTION DES GROUPES OU REGROUPEMENT

Aucune recommandation particulière.

7. HORAIRE MINIMUM DE L'UNITE D'ENSEIGNEMENT

| 3.1. Dénomination du cours | Classement | Code U | Nombre de périodes |
|-------------------------------|------------|--------|--------------------|
| Techniques à l'importation | CT | B | 32 |
| Prix et devis à l'exportation | CT | B | 32 |
| 3.2. Part d'autonomie | | P | 16 |
| Total des périodes | | | 80 |