

Affaires Internationales

Gérer les importations et exportations - 4-004-13(Public)

A2016

Groupe S01

Enseignant(s)

Belgacem Rahmani
Chargé(e) de cours
belgacem.rahmani@hec.ca
(514) 340-6193
Bureau : 3.228

Secrétaire(s)

Chantal Boucher
chantal.2.boucher@hec.ca
(514) 340-6994
Bureau : 3.204

Présentation du cours

Objectifs

Le cours s'adresse aux étudiants de 2e cycle qui désirent se familiariser avec les activités de l'import - export et compléter une formation antérieure afin d'acquérir des connaissances et des compétences dans la pratique du commerce international.

Le contenu du cours porte sur les aspects opérationnels des importations et des exportations avec une orientation qui se veut principalement tournée vers l'exportation de biens et services. On y met par ailleurs l'accent sur les aspects **pratiques** des importations et des exportations, en particulier à l'intention des PME.

Il contribue donc à l'atteinte des buts et des objectifs visés par le microprogramme en internationalisation des affaires :

But 1 : permet d'acquérir des connaissances et compétences dans le domaine de l'internationalisation des affaires.

But 2 : augmente l'employabilité.

Plus particulièrement, il contribue à l'atteinte des objectifs d'apprentissage 1, 2 et 3.

Objectif 1 : Permet d'acquérir des connaissances nouvelles pertinentes au domaine de l'internationalisation des affaires.

Objectif 2 : Permet d'être confronté à des situations ou des opérations réelles à l'international;

Objectif 3 : Permet de développer la capacité d'analyser et d'exposer des problématiques concrètes propres à l'internationalisation des affaires.

Approche pédagogique

Le cours se compose d'exposés magistraux, complétés par des exercices pratiques et des études de cas. En outre, il est prévu certaines présentations de bandes vidéo ou films ainsi que l'intervention, lorsque possible, de conférenciers qui dissertent sur leurs expériences pratiques dans le domaine des importations et des exportations.

Matériel pédagogique

Ressources bibliographiques



Legrand, G. et Martini, H. (2008) « *Gestion des opérations Import-Export* », Dunod, Paris

ISBN : 978-2-10-051926-2

En vente à la COOP HEC

Bibliographie sommaire

Legrand, G. et H. Martini, *Management des opérations de commerce international*, 8^e édition, Dunod, Paris, 2007.

Massabie-Francois H., *Commerce international : gestion des opérations import-export*. Bréal Rosny 2008

Graumann-Yettou, S., *Commerce international - guide pratique*, 6^e édition, éditions Litec, Paris, 2005

Nelson C.A., *Import-Export: How to take your business across borders* 4th edition McGrawHill, 2009

Landry, B., Panet-Raymond, A., Robicheau, D., *Le commerce international : une approche nord-américaine*, 2^e édition, Éditions Chenelière, Montréal, 2008

Pasco, C., *Commerce international*, 6^e édition, éditions Dunod, Paris, 2006

Rainelli, M., *Le commerce international*, éditions La Découverte, Paris, 2003

Seyoum, B., *Export-import: theory, practices, and procedures*, International Business Press, New York, 2000

Weiss, K.D., *Building an import/export Business*, 4th edition, John Wiley & Sons, New York, 2008

Importance de la lecture sélective

Dans le but de donner une structure solide à l'apprentissage des étudiants, nous avons choisi un manuel en langue française reconnu. Toutefois, il est évident que malgré ce choix, l'étudiant ne sera en mesure de maîtriser l'ensemble du matériel présenté qu'en faisant régulièrement les lectures recommandées.

Évaluations

Sommaire des évaluations

Travail de session en équipe	25 %
Présentation d'un sujet d'actualité	10 %
Participation	10 %
Examen final	55 %

Voir *HEC en ligne* pour date

Travail de session en équipe (25 %)

En équipe / À la maison - Hors classe / Oral et Écrit
Mode de remise : Papier

Description

Le travail de session (projet d'importation) : Ce travail est à réaliser en équipe de 3 ou 4 étudiants et doit porter sur l'étude d'un projet d'importation d'un produit pour une entreprise de la région montréalaise. (voir le document attaché détaillant le travail de session). La douzième (12e) séance est consacrée à la présentation de ce travail d'équipe.

- Écrit : 20%
- Oral : 5%

Présentation d'un sujet d'actualité (10 %)

En équipe / En classe / Oral

Description

La présentation orale d'un sujet d'actualité : Cet autre travail d'équipe doit porter sur un événement d'actualité, basé sur un article paru dans la presse écrite, soulignant une problématique ayant trait au commerce international. Chaque équipe présentera son analyse des faits pendant une dizaine de minutes au début du cours; par la suite, une période de questions d'une durée de 5 minutes suivra. Il y aura une présentation par séance durant huit séances. L'équipe qui sera désignée de façon aléatoire, aura une semaine pour trouver un article, l'analyser et le traiter. Le professeur tirera au sort l'équipe qui passera la semaine suivante. Le choix du sujet est libre, dans la mesure où l'événement a eu lieu au cours du semestre et a un rapport direct avec le commerce international. Le sujet doit par ailleurs être soumis au professeur pour approbation non pas sous forme de lien mais en format PDF. Une fois approuvé, cet article sera acheminé aux autres étudiants pour préparer leurs interventions. Les sujets ne peuvent être identiques d'une équipe à l'autre. Voir grille de correction en annexe.

Participation (10 %)

Individuel / En classe / Oral

Examen final (55 %)**Voir *HEC en ligne* pour date**

Individuel / En classe / Écrit

Mode de remise : Papier

Description

L'examen final porte sur l'ensemble de la matière du cours et les étudiants peuvent s'attendre à devoir traiter une étude approfondie d'un cas d'entreprise. L'examen se fait à livre fermé, sans aucune documentation, toutefois la calculatrice est recommandée.

Organisation du cours

1 - Diagnostic export et usages commerciaux

Description

Les indicateurs du commerce international

Le cadre institutionnel : l'importance des organisations multilatérales

L'environnement légal et les usages commerciaux

Diagnostic export en pratique : Les indicateurs et la réalisation

Les normes et règlements relatifs aux exportations

2 - Approche des marchés : les différentes options envisageables

Description

Les différentes options de présence commerciale

Les implantations commerciales sur le marché international

La vente avec maîtrise

La vente en coopération

La vente par intermédiaires

L'alliance stratégique

3 - Importation et achat à l'international

Description

La préparation de la négociation-achat

Suivi des achats

Internationalisation des achats

Activités/Ressources avant la séance

Weiss, Kenneth Duane (2008). *Building an import/export Business*, , John Wiley & Sons.
ISBN:9780470120477

- **Chapitre 5**

 [Disponible à la bibliothèque](#)

4 - Organisation de la logistique internationale

Description

Le développement de la logistique

Les choix logistiques des entreprises industrielles

Les choix logistiques des distributeurs

5 - Choix d'une solution de transports

Description

Transport terrestre, maritime et aérien

La mise en œuvre des opérations de transport

La tarification du transport

Activités/Ressources avant la séance

() « Inventaire des principaux conteneurs maritimes, Starber International Inc., Fritz Starber Inc., 1 page », , vol., no..

Bourrassa, André (). « Bourrassa, André, Taux de transport maritime et taux de transport aérien, Fritz Starber Inc., 2 pages », , vol., no..

() « Documentation à l'exportation, Douanes Canada, 7 pages », , vol., no..

() « Déclaration d'exportation, B13A (02), Revenu Canada, 10 pages. », , vol., no..

() « Certificate of insurance, The Institute of London Underwriters, 1 page. », , vol., no..

6 - Problèmes classiques et solutions associées au transport international

Description

Les opérations d'emballage

Les opérations d'arrimage sécuritaire

7 - Procédures douanières et dédouanement

Description

Le choix des régimes douaniers

Le traitement douanier de la marchandise par entreprise

Les courtiers en douane

Activités/Ressources avant la séance

- () « Demande d'un numéro d'entreprise (NE) Québec, Douanes Canada, 4 pages », , vol., no..
- () « Importation & exportations commerciales - Étapes à suivre, Revenu Canada, 2 pages », , vol., no..
- () « Documents requis à l'importation, B3-3, Douanes Canada, 1 page. », , vol., no..

8 - Les Incoterms (International Commerce Terms)

Description

Définition des incoterms

La raison d'être des incoterms

Les catégories des incoterms 2000

La particularité des incoterms

L'assurance des marchandises transportées

Activités/Ressources avant la séance

- () « Incoterms 2010, Tableau des points critiques du transport international, Fritz Starber Inc, Adapté par B. Rahmani, HEC, Janvier 2010, 1 page. », , vol., no..

9 - Aspects spécifiques du commerce transfrontaliers USA/CANADA

Description

Les principaux partenaires du commerce frontalier

Les aspects sécuritaires et compétitifs

La coopération en matière de réglementation

Les différents programmes gérés par l'ASFC

Activités/Ressources avant la séance

[Les différents programmes gérés par l'ASFC](http://www.canadainternational.gc.ca/can-am/bilat_can/border_frontiere.aspx?lang=fra&view=d)

(http://www.canadainternational.gc.ca/can-am/bilat_can/border_frontiere.aspx?lang=fra&view=d)

10 - Les modes de techniques de paiement

Description

Les instruments de paiement

Les techniques de paiement

La remise documentaire

Le crédit documentaire

Le choix de l'instrument et de la technique de paiement

Activités/Ressources avant la séance

Gilguy, Christine (2003). « «Credoc et Standby par internet - une révolution - à petits pas» », *Le MOCI*, Paris, France, vol., no.dossier no 1618.

(). « Crédits documentaires, Banque Royale du Canada, Brochure promotionnelle, 28 pages, (extrait p. 2-15) », , vol., no..

(). « Exemple d'un avis de crédit, Banque Royale du Canada, 1 page. », , vol., no..

(). « Les devises étrangères et les taux de change, Banque Nationale du Canada, Brochure promotionnelle, 4 pages. », , vol., no..

11 - Les risques nés des opérations de commerce international

Description

Les risques associés à l'environnement international

Les risques associés à la prospection

Les différents risques de change

La couverture des risques

Activités/Ressources avant la séance

Gilguy, Christine (2003). « «Credoc et Standby par internet - une révolution - à petits pas» », *Le MOCI*, Paris, France, vol., no.dossier no 1618.

(). « Crédits documentaires, Banque Royale du Canada, Brochure promotionnelle, 28 pages, (extrait p. 2-15) », , vol., no..

(). « Exemple d'un avis de crédit, Banque Royale du Canada, 1 page. », , vol., no..

(). « Les devises étrangères et les taux de change, Banque Nationale du Canada, Brochure promotionnelle, 4 pages. », , vol., no..

12 - Présentation des travaux

Règlements de HEC Montréal

Plagiat

Les étudiants sont priés de prendre connaissance des actes et des gestes qui sont considérés comme étant du plagiat ou une autre infraction de nature pédagogique, de la procédure et des sanctions, qui peuvent aller jusqu'à la suspension et même l'expulsion de HEC Montréal. Toute infraction sera analysée en fonction des faits et des circonstances, et une sanction sera appliquée en conséquence. [En savoir plus sur le plagiat...](#)

Calculatrices

Les étudiants sont priés de prendre connaissance de la politique d'utilisation de calculatrices lors d'examens lorsque celles-ci sont autorisées. [En savoir plus sur la politique d'usage de calculatrices...](#)