

## LCL.1Z COMMERCIALISATION ET EXPORTATION D'UN PRODUIT OU D'UN SERVICE ARTISTIQUE OU CULTUREL

### DESCRIPTION DU PROGRAMME

Le présent programme, contrairement aux programmes existants en commerce international qui mettent l'accent sur la logistique du transport et la réglementation, est davantage axé sur la capacité de planifier et gérer un projet d'exportation en prenant en compte les spécificités culturelles d'un produit ou service versus celles du marché visé. Plus que jamais, le Québec est un exportateur important de produits et de services artistiques et culturels.

### INFORMATIONS GÉNÉRALES

**Diplôme :** Attestation d'Études Collégiales (AEC)

**Nombre d'unités :** 26

**Durée :** 4 sessions 720 heures de cours (360 heures de type «théorie», 360 heures de type «pratique»)

### LES DIPLOMÉS POURRONT TRAVAILLER

#### Dans les entreprises suivantes :

- Les entreprises de production de spectacles,
- Les diffuseurs, les distributeurs et, dans tous autres établissements intéressés par l'exportation de services de nature éducative ou culturelle

### LES COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES PAR LA FORMATION

#### Ce programme vise à développer les compétences suivantes :

- Connaître la fonction de travail)
- Apprendre les principes de marketing
- Maîtriser les principes de gestion
- Rédiger un plan d'affaires
- Faire du marketing dans un contexte d'exportation
- Apprendre à gérer dans un contexte d'exportation
- Concevoir un plan d'affaires dans un contexte d'exportation
- Planifier un projet d'exportation
- Concevoir un plan de promotion
- Élaborer un plan d'exportation
- Acquérir des notions de droit en exportation
- Concevoir un projet d'exportation d'un produit
- Apprendre l'entrepreneurship

### LES FONCTIONS DE TRAVAIL

#### Ce programme vise les professions suivantes :

- agent/agent(e) d'organisation et de méthodes
- chef de produits – marketing
- chef de publicité d'agence
- chef de service – soutien au marketing
- conseiller principal/conseillère principale en marketing
- consultant/consultante en affaires
- consultant/consultante en exportation
- consultant/consultante en publicité
- consultant/consultante en stratégies promotionnelles

### CONDITIONS D'ADMISSION

#### Détenir un diplôme d'études secondaires (DES) ou une formation jugée suffisante par le collège, et satisfaire à l'une des conditions suivantes:

- Avoir interrompu ses études pendant au moins deux sessions consécutives ou une année scolaire; ou
- Être visé par une entente entre le Collège et un employeur ou par un programme gouvernemental; ou
- Avoir complété au moins une année d'études postsecondaires échelonnée sur une période d'un an ou plus.

#### Autres conditions:

- Avoir une maîtrise suffisante de la langue française;
- Respecter les règles et procédures en vigueur au Collège pour l'admission;
- Acquitter les frais exigibles pour l'admission et l'inscription dans le programme;
- Avoir le droit d'étudier au Canada.

### DESCRIPTIF DES COURS

#### PREMIÈRE SESSION

##### **414-CO1-BU Introduction à la fonction de travail [45 heures]**

Ce cours amène les étudiants à la réalité du monde du travail et à posséder un minimum requis de connaissances afin d'établir, sur une base claire et lucide, des relations saines et franches avec le monde du travail et de la commercialisation et de l'exportation. Étude des caractéristiques du marché du travail. Étude du rôle et du fonctionnement des associations professionnelles.

##### **414-CO2-BU Marketing : Principes fondamentaux [45 heures]**

Ce cours d'introduction au marketing aborde la gestion de la commercialisation et de l'exportation du point de vue du milieu artistique et culturel de la fonction marketing dans l'entreprise et des responsabilités en matière de prise de décision. L'étudiant, se familiarisera avec les aspects stratégiques et tactiques du marketing. Ce cours met l'accent sur les variables du « marketing mix » (produit, distribution, prix, promotion) afin de bien comprendre les outils dont l'entreprise dispose dans son marketing et comment elle peut les utiliser.

##### **414-CO3-BU Gestion : Principes fondamentaux [45 heures]**

Les principes fondamentaux de la gestion amène l'étudiant à la compréhension des différents processus afin de le capable d'utiliser des techniques d'analyse des états financiers et de gestion financière des opérations courantes.

##### **414-CO4-BU Rédaction d'un plan d'affaires [45 heures]**

En utilisant les connaissances acquise dans les cours de la première session et à l'aide de logiciel approprié l'étudiant complètera un premier plan d'affaire.

#### DEUXIÈME SESSION

##### **414-CO5-BU Marketing dans un contexte d'exportation [60 heures]**

Avec les notions de bases acquises dans le premier cours de marketing l'étudiant apprendra à rédiger un plan marketing en commercialisation et exportation. Principalement en analysant l'information nécessaire à l'établissement du plan marketing, tout en respectant la répartition budgétaire.

##### **414-CO6-BU Gestion dans un contexte d'exportation [60 heures]**

Il s'agit d'acquérir la capacité à gérer un projet d'exportation et de commercialisation d'un produit artistique ou culturel. L'étudiant pourra apprendre à recueillir l'information, traiter et présenter l'information, analyser la demande de faisabilité du projet, procéder à des activités de planification et d'organisation, participer à des activités de direction, procéder à des activités de contrôle du projet et à clore le projet.

##### **414-CO7-BU Le plan d'affaire dans un contexte d'exportation [60 heures]**

En utilisant les connaissances acquises à la session précédente l'étudiant pourra maintenant établir un plan d'affaire relié à son domaine professionnel.

#### TROISIÈME SESSION

##### **414-CO8-BU Planification d'un projet d'exportation [60 heures]**

Ce cours pousse plus dans l'action l'apprentissage par l'étudiant. Il devra analyser les possibilités commerciales du produit à offrir, déterminer les marchés cibles, analyser le fonctionnement de l'industrie étrangère en fonction du projet, identifier les partenaires potentiels, et rédiger une proposition

##### **414-CO9-BU Plan de promotion dans un contexte d'exportation [60 heures]**

Ce cours développe les notions de base afin de pouvoir développer un plan de promotion soit : analyser l'image commerciale du produit à exporter, préciser les objectifs de promotion, sélectionner les moyens de promotion, et rédiger un plan de promotion.

##### **414-CO10-BU Élaboration d'un plan d'exportation [60 heures]**

Ce cours montre à l'étudiant à élaborer un plan d'exportation en, déterminant les buts et les objectifs du projet d'exportation, évaluant les forces et les faiblesses de produits ou de services à exporter, en comprenant l'importance de l'affectation des ressources humaines nécessaires et l'importance de la disponibilité des ressources matérielles, en supervisant le déroulement du projet, afin de bien en assurer le contrôle et le suivi et finalement en apprenant à évaluer le projet.

#### QUATRIÈME SESSION

##### **414-CO11-BU Notion de droit dans un contexte d'exportation [45heures]**

Le cours en notions de droit permet à l'étudiant d'acquérir les méthodes de recherche et consultation de l'information juridique s'appliquant à des situations de travail, les moyens afin de reconnaître et appliquer les règles de droit inhérentes à l'exercice de la profession et les connaissances afin d'évaluer les conséquences d'une infraction à la réglementation dans l'exercice de son travail.

##### **414-CO12-BU Projet d'exportation d'un produit ou d'un service [90 heures]**

Le développement d'un projet d'un produit ou d'un service artistique ou culturel est une expérience pratique et plus globale, accomplie sous supervision dans le but de compléter la formation professionnelle de l'étudiant.

Le projet permet à l'étudiant une plus grande intégration des théories et des principes propres à la commercialisation et à l'exportation d'un produit artistique ou culturel.

Aussi expérimenter ses connaissances de mise en marché, ses connaissances informatiques et la compréhension de la portée de l'acte professionnel en fonction des capacités personnelles.

##### **414-CO13-BU Gestion de carrière et entrepreneurship [45 heures]**

À l'intérieur de ce cours, vous apprendrez à faire un bilan personnel, explorer le marché du travail dans le domaine de la commercialisation et à l'exportation d'un produit artistique ou culture, effectuer des démarches en vue d'obtenir l'emploi convoité, passer des entrevues, développer une stratégie d'employabilité et préparer des outils de promotion professionnelle.