

# BUSINESS SCHOOL

AACSB

Business  
Education  
Alliance  
Member

## COMMERCE INTERNATIONAL

Licence

Affiliated with :

University of

CINCINNATI



## PRÉSENTATION DE LA FORMATION

Cette filière 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.

Cette filière est dispensée sur 3 années d'études.

## AFFILIATION Avec University OF CINCINNATI :

- Possibilité d'effectuer un summer program au sein du campus de l'Université de CINCINNATI selon les conditions et Quota définis.
- Remise d'un certificat d'affiliation dès obtention du diplôme de l'UIC.

## ADMISSIONS

### Admissions Post-Bac

Cette formation s'adresse aux bacheliers toutes séries.

### Admissions Parallèles

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

L'accès en 3<sup>ème</sup> 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 cette formation sont destinés à travailler principalement dans les entreprises commerciales, industrielles et de service, tournées 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 différents champs d'action sont :

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

### Débouchés académiques

Les étudiants, qui le désirent, peuvent continuer leurs études pour approfondir leur formation ou affiner leur spécialisation et évoluer ainsi vers des diplômes ou grades supérieurs de niveau Master spécialisé ou Mastère professionnel.



## STRUCTURE DE LA FORMATION

SEMESTRE	MODULES
S1	M1 - COMPTABILITÉ I
	M2 - MICROÉCONOMIE I
	M3 - INTRODUCTION AU DROIT *
	M4 - MATHÉMATIQUES APPLIQUÉES À LA GESTION I *
	M5 - STATISTIQUES I (STATISTIQUES DESCRIPTIVES)*
	M6 - INTRODUCTION TO MANAGEMENT*
	M7 - FRANÇAIS DES AFFAIRES - EFFECTIVE COMMUNICATION SKILLS I *
S2	M8 - COMPTABILITÉ II
	M9 - MACROÉCONOMIE *
	M10 - MICROÉCONOMIE II
	M11 - INTERNATIONAL RELATIONS
	M12 - STATISTIQUES II (PROBABILITÉS)
	M13 - INFORMATION TECHNOLOGY FUNDAMENTAL I
S3	M14 - PROJET LIBRE (PRO LIB I) - EFFECTIVE COMMUNICATION SKILLS II
	M15 - COMPTABILITÉ ANALYTIQUE
	M16 - DROIT DES AFFAIRES
	M17 - INTERPERSONAL COMMUNICATIONS
	M18 - TECHNIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL I
	M19 - MATHÉMATIQUES FINANCIÈRES (CHOIX DES INVESTISSEMENTS)
	M20 - FRANÇAIS COMMERCIAL - CORPORATE COMMUNICATION I *

SEMESTRE	MODULES
S4	M21 - ANALYSE FINANCIÈRE *
	M22 - GESTION DE LA PRODUCTION
	M23 - INTRODUCTION TO MARKETING *
	M24 - TECHNIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL II
	M25 - RISQUES ET INSTRUMENTS DE PAIEMENTS INTERNATIONAUX
	M26 - PROJET LIBRE (PRO LIB II) - CORPORATE COMMUNICATION II *
S5	M27 - MANAGEMENT D'UNE ÉQUIPE COMMERCIALE *
	M28 - INTERNATIONAL STRATEGIES
	M29 - FISCALITÉ
	M30 - DROIT DU COMMERCE INTERNATIONAL
	M31 - GESTION DE LA DIVERSITÉ
S6	M32 - INFORMATION TECHNOLOGY FUNDAMENTAL II
	M33 - ADVANCED MARKETING *
	M34 - SUPPLY CHAIN MANAGEMENT & STRATÉGIE DE TRANSPORT
	M35 - TECHNIQUES DE NÉGOCIATION, VENTE ET ACHATS *
	M36 - MÉTHODOLOGIE DE RECHERCHE
	M37 À M38 - PROJET PROFESSIONNEL / STAGE

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

\* Cours dispensés en Anglais.



Université Internationale  
de Casablanca

UNIVERSITÉ RECONNUE PAR L'ÉTAT



www.uic.ac.ma



+212 5 22 36 76 88