Innovations commerciales, 9e année

Code de cours	0315
Crédit du cours	1,0

Programme **FRANÇAIS**

Survol de la discipline

L'Éducation en commerce appliqué (ECA) est composée d'un ensemble de cours à option destinés aux élèves du secondaire qui envisagent une carrière dans un domaine lié au commerce tel que l'économie, l'entrepreneuriat, les affaires, la commercialisation, la technologie ou les finances. Chacun des cours individuels représente une excellente option pour les élèves qui souhaitent mieux comprendre leur rôle dans notre économie mondiale. Les quatorze cours proposés dans le cadre de l'ECA permettent aux élèves d'acquérir les compétences nécessaires pour devenir des chefs d'entreprise, des innovateurs, des citoyens, des consommateurs et des employés efficaces.

Survol du cours

Le cours d'introduction Innovations commerciales permet aux élèves d'entreprendre les différents volets d'Éducation en commerce appliqué et d'explorer des thèmes liés au commerce tels que l'économie, l'entrepreneuriat, les affaires, la commercialisation, la technologie et les finances. Les élèves appliquent, tout au long du cours, les concepts et les stratégies qu'ils apprennent de divers projets d'entreprise ou simulations créatifs. Ce cours est recommandé comme introduction à tous les autres cours offerts dans le cadre d'Éducation en commerce appliqué.

Manitoba

Compétences globales dans l'enseignement en commerce appliqué

La pensée critique

La pensée critique en commerce appliqué implique l'utilisation de critères et de preuves fondés sur des principes commerciaux, des données, des preuves, des connaissances personnelles et des connaissances d'autres personnes afin de porter des jugements et de prendre des décisions raisonnées.

- Les élèves recherchent, manipulent et traitent l'information en utilisant les produits technologiques appropriés et les normes des affaires et du commerce.
- Les élèves déterminent la partialité, la pertinence, la fiabilité et la productivité de l'information et de la technologie à utiliser dans les affaires et l'industrie.
- Les élèves analysent et synthétisent les tendances émergentes en utilisant des critères et des preuves qui démontrent une prise de conscience des influences historiques, de la durabilité, de la culture et de la diversité.
- Les élèves comprennent comment les sources de données, les expériences et les perspectives des entreprises et de la communauté au sens large sont ancrées dans certains contextes.
- Les élèves font preuve de flexibilité pour reconsidérer leur raisonnement lorsqu'on leur présente des sources de données et d'autres preuves provenant de l'entreprise et de la communauté au sens large.
- Les élèves améliorent leur compréhension, clarifient le sens, établissent des liens et élargissent leurs expériences en posant des questions.
- Les élèves analysent les problèmes de l'entreprise et les tendances actuelles et prennent des décisions fondées sur des preuves et une pensée systémique.
- Les élèves évaluent les pratiques humaines, environnementales et financières afin de prendre des décisions éthiques sur la durabilité financière et environnementale.

La créativité

La créativité en commerce appliqué implique l'exploration et la réflexion sur les tendances et les modèles dans le monde des affaires afin de générer et d'exprimer des modèles, des plans et des solutions innovants, réactifs et flexibles.

- Les élèves explorent des carrières et des domaines d'intérêt et prennent des risques pour innover de nouvelles idées dans leur domaine.
- Les élèves font preuve de curiosité dans le domaine du commerce en explorant de nouvelles idées/possibilités et en posant des questions pertinentes sur leur rôle dans l'économie mondiale.

- Les élèves utilisent une variété de stratégies pour trouver des solutions innovantes afin de répondre à un besoin de la société.
- Les élèves améliorent les solutions innovantes pour l'apprentissage du commerce en s'appuyant sur les idées des tendances actuelles et émergentes et sur les idées des autres.
- Les élèves utilisent la planification cyclique et procèdent à des ajustements en évaluant les tendances, les modèles et les connexions, et en établissant des protocoles commerciaux pour résoudre les problèmes.
- Les élèves testent et adaptent les modèles de planification par le biais de l'échelle et de la substitution afin d'évaluer et de prévoir les obstacles pour y remédier.
- Les élèves utilisent la pratique réflexive et le retour d'information pour adapter et améliorer les modèles de planification.

La citoyenneté

La citoyenneté en commerce appliqué implique une prise de conscience de l'interconnexion des entreprises avec les communautés et les systèmes mondiaux. Elle offre aux élèves la possibilité d'œuvrer en faveur d'un monde durable en favorisant et en valorisant les relations éthiques avec soi-même, ses collègues, les parties prenantes et l'environnement.

- Les élèves comprennent leur propre point de vue sur les questions liées au commerce aux niveaux mondial, régional et local.
- Les élèves évaluent des facteurs tels que l'impact de l'équité, de la diversité et de l'inclusion sur le commerce, les affaires et les ressources humaines et proposent des solutions pour soutenir le bien-être.
- Les élèves recherchent la diversité des points de vue, des expériences et des visions du monde et la manière dont ils contribuent à l'établissement de relations et de pratiques commerciales.
- Les élèves font preuve d'empathie à l'égard de points de vue multiples afin de mieux comprendre les consommateurs, les marchés, les lieux de travail, les équipes et les collègues.
- Les élèves entrent en contact avec les autres en utilisant des compétences et des pratiques appropriées, efficaces et éthiques sur le lieu de travail afin de s'engager de manière respectueuse avec les autres, à la fois en personne et dans des contextes numériques.
- Les élèves explorent les opportunités où les entreprises et le commerce peuvent contribuer au bien-être des individus, des communautés et des systèmes plus larges.
- Les élèves analysent le rôle des entreprises dans la société et travaillent avec d'autres pour trouver des solutions équitables afin de soutenir la diversité, l'inclusion et les droits de l'homme.
- Les élèves font des choix éthiques dans leurs décisions économiques et commerciales.

La connaissance de soi

La connaissance de soi en commerce appliqué implique la prise de conscience des forces, des dons et des défis personnels en relation avec les systèmes commerciaux mondiaux et locaux. Elle permet de découvrir et de réfléchir à l'engagement personnel de l'apprenant, à ses attitudes, à ses points forts et à sa planification future pour devenir un apprenant tout au long de sa vie.

- Les élèves explorent leur identité de consommateur ou de producteur, de leader ou de suiveur, de patron ou d'employé afin de découvrir leurs forces, leurs valeurs, leurs besoins et leurs objectifs.
- Les élèves identifient l'impact que le système économique et les environnements de travail peuvent avoir sur la façon dont chacun se perçoit et sur les rôles qu'il joue dans la société.
- Les élèves utilisent des compétences et des pratiques professionnelles pour améliorer l'autorégulation, le confort personnel, le sentiment d'être et l'efficacité.
- Les élèves, individuellement et avec le soutien d'autres personnes, réfléchissent à leurs contributions, expériences et identités de rôle par le biais de diverses expériences d'apprentissage.
- Les élèves reconnaissent et saisissent les opportunités de développement personnel et professionnel et se fixent des objectifs de croissance pour élargir leur expérience.
- Les élèves créent un plan de carrière qui reflète leurs forces et leurs intérêts.
- Les élèves valorisent et pratiquent la résilience lorsqu'ils travaillent sur des erreurs et surmontent des obstacles.
- Les élèves modifient et adaptent leur planification lorsqu'ils sont confrontés à des obstacles ou à de nouvelles informations.
- Les élèves sont préparés, indépendants et confiants dans la prise de décision concernant leur parcours futur.

La collaboration

La collaboration en commerce appliqué implique la définition d'objectifs communs et la contribution des forces individuelles et collectives, des attributs et des compétences uniques. L'apprentissage sera élargi par le partage de perspectives, de compréhension et d'expériences.

- Les élèves accueillent des points de vue, des expériences et des visions du monde différents et accueillent aussi la manière dont ils contribuent à l'établissement de relations et de pratiques commerciales.
- Les élèves s'appuient sur les idées des autres en discutant et en partageant des histoires, des modèles et des simulations, et intègrent cet apprentissage dans leur pratique.

- Les élèves reconnaissent et apprécient l'importance des contributions de chacun en fonction de leurs compétences et de leurs talents.
- Les élèves posent des questions à eux-mêmes et aux autres afin de générer de nouvelles idées et d'approfondir leur compréhension.
- Les élèves surmontent les différences et montrent une volonté de compromis ou de changement de perspective en faisant preuve d'une résolution efficace des conflits et d'une étiquette et de protocoles commerciaux appropriés.
- Les élèves travaillent dans un environnement d'équipe en utilisant des formats traditionnels et numériques pour coconstruire, concevoir et gérer des projets commerciaux.
- Les élèves s'engagent à jouer leur rôle dans des objectifs, des projets ou des tâches communs en utilisant des compétences professionnelles et en prenant des décisions éthiques.

La communication

La communication en commerce appliqué implique de gérer les messages de manière claire et compréhensible dans divers contextes et d'établir des liens significatifs et utiles dans le monde des affaires et du commerce.

- Les élèves utilisent le langage et la terminologie des affaires tout en faisant preuve d'une étiquette et de protocoles appropriés.
- Les élèves choisissent les moyens de communication commerciale appropriés en tenant compte de l'auditoire et de l'objectif.
- Les élèves comprennent comment leurs mots et leurs actions façonnent leur identité ou ont un impact.
- Les élèves explorent les messages persuasifs et l'éthique dans le marketing et la communication d'entreprise.
- Les élèves comprennent les protocoles et les pratiques commerciales et les utilisent pour comprendre et interpréter les messages.
- Les élèves utilisent une variété de conventions commerciales pour comprendre et engager les autres dans des conversations professionnelles et informatives.
- Les élèves considèrent et contextualisent la façon dont les perspectives peuvent influencer les styles et la portée des modèles d'affaires.
- Les élèves approfondissent le sens en incorporant le langage des affaires et du commerce dans leur apprentissage.
- Les élèves établissent des liens et nouent des relations dans la communauté des affaires, à la fois en personne et dans des contextes numériques.
- Les élèves reconnaissent l'importance/l'impact de la communication dans la compréhension des dimensions communautaires, la constitution d'équipes et le travail en réseau.

Apprentissages durables

Innovation

La pensée critique, créative et innovante contribue à la réussite dans divers contextes.

Technologie

La sélection et l'utilisation efficace des technologies actuelles et émergentes sont importantes pour réussir dans le monde des affaires.

Normes

La prise en compte des normes éthiques et juridiques est essentielle pour la sécurité et la viabilité dans le commerce appliqué.

Communication

Une communication efficace est essentielle pour réussir dans le commerce appliqué.

Tendances et modèles

L'analyse des tendances historiques et des modèles émergents peut être une source importante d'innovation dans le commerce appliqué.

Compétences en matière d'employabilité

Le développement des compétences d'employabilité nécessaires à la réussite dans diverses carrières contribuera à guider les choix personnels en matière d'orientation professionnelle.

La création d'entreprises financièrement durables dépend de la compréhension de pratiques commerciales saines et de l'influence des valeurs, de la culture et de l'impact sur l'environnement.

Apprentissages

But 1 Faire preuve de réflexion critique, créative et innovatrice.

RAG 1.1 Faire preuve de réflexion critique, créative et innovatrice.

9.1.1.1 Formuler des questions pour susciter de nouvelles idées.

9.1.1.2 Évaluer l'information et les perspectives liées au processus de réflexion.

9.1.1.3 Étudier les tendances et les liens relatifs à la réflexion critique, créative et innovatrice.

But 2 Employer les technologies modernes et nouvelles utilisées dans le secteur commercial et dans l'industrie.

RAG 2.1 Employer les technologies modernes et nouvelles utilisées dans le secteur commercial et dans l'industrie.

9.2.1.1 Évaluer les technologies modernes appropriées à des fins d'utilisation dans le secteur commercial et dans l'industrie.

9.2.1.2 Utiliser les technologies modernes appropriées employées dans le secteur commercial et dans l'industrie.

9.2.1.3 Discerner et utiliser la technologie dans des tâches particulières pour améliorer la productivité et l'efficacité.

9.2.1.4 Estimer l'importance des nouvelles tendances dans le domaine de la technologie.

RAG 2.2 Démontrer une bonne connaissance des traces numériques.

9.2.2.1 Démontrer une bonne connaissance des traces numériques.

But 3 Démontrer des compétences en communication d'entreprise.

RAG 3.1 Démontrer des compétences en communication d'entreprise.

9.3.1.1 Définir et appliquer le langage et la terminologie appropriés des affaires.

9.3.1.2 Faire preuve d'une bonne étiquette des affaires et de protocoles opérationnels appropriés.

9.3.1.3 Avoir recours à des techniques de résolution de conflits.

9.3.1.4 Produire des documents commerciaux.

9.3.1.5 Présenter des informations et des idées.

But 4 Faire preuve de compréhension des normes éthiques et juridiques.

RAG 4.1	Faire preuve de compréhension des normes éthiques et juridiques.
9.4.1.1	Faire la distinction entre l'éthique et les pratiques commerciales légales.
9.4.1.2	Passer en revue les stratégies commerciales éthiques.
9.4.1.3	Discuter des lois, des codes et des règlements touchant les activités économiques.

But 5 Discerner les influences historiques et les nouvelles tendances comme sources novatrices pour les entreprises.

RAG 5.1	Discerner les influences historiques comme sources novatrices pour les entreprises.
9.5.1.1	Décrire les influences historiques sur l'évolution des activités économiques.
RAG 5.2	Analyser les nouvelles tendances dans le monde des affaires.
9.5.2.1	Discerner les nouvelles tendances dans le monde des affaires.
9.5.2.2	Analyser les nouvelles tendances dans le monde des affaires.
9.5.2.3	Prévoir les tendances dans le monde des affaires.

But 6 Démontrer une bonne connaissance de la viabilité en affaires.

RAG 6.1	Démontrer une bonne connaissance de la viabilité en affaires.
9.6.1.1	Démontrer des pratiques de viabilité humaine en tenant compte de la viabilité financière et environnementale.
9.6.1.2	Démontrer des pratiques environnementales durables en tenant compte de la viabilité humaine et financière.
9.6.1.3	Démontrer des pratiques financières viables en tenant compte de la viabilité humaine et environnementale.

But 7 Faire preuve de compréhension de l'incidence de la culture et de la diversité sur les entreprises.

RAG 7.1 Faire preuve de compréhension de l'incidence de la culture et de la diversité sur les entreprises.

9.7.1.1 Réfléchir à l'incidence de la culture sur les décisions opérationnelles, pouvant comprendre les éléments suivants :

- les buts à court et à long terme;
- les valeurs;
- le mode de vie;
- la structure familiale;
- les données démographiques.

9.7.1.2 Étudier les perspectives des Premières Nations, des Métis et des Inuits et leurs rapports avec le monde des affaires.

But 8 Décrire et démontrer des compétences favorisant l'employabilité.

RAG 8.1 Décrire et démontrer des compétences favorisant l'employabilité.

9.8.1.1 Démontrer une aptitude à lire et à écrire, à utiliser des documents, à travailler avec des chiffres, à communiquer verbalement, à utiliser la technologie, à apprendre de façon continue et à exercer son esprit critique.

9.8.1.2 Témoigner d'une attitude et de comportements positifs, de responsabilité, d'adaptabilité et de pratiques de travail sécuritaires.

9.8.1.3 Démontrer une aptitude en matière de gestion du temps et de ponctualité.

9.8.1.4 Démontrer la capacité de travailler en groupe et de participer à des projets et à des tâches.

But 9 Explorer des occasions d'apprentissage et des perspectives de carrière.

RAG 9.1 Explorer des occasions d'apprentissage et des perspectives de carrière.

9.9.1.1 Explorer les occasions d'apprentissage et les perspectives de carrière liées aux affaires.

9.9.1.2 Explorer et saisir les possibilités bilingues qui s'offrent dans la communauté francophone incluant les possibilités d'accompagnement et de mentorat liées aux affaires.

But 10 Analyser le rôle des entreprises dans la société.

RAG 10.1 Analyser le rôle des entreprises dans la société.

9.10.1.1 Analyser le rôle des entreprises dans la communauté francophone.

But 11 Faire preuve de compréhension des concepts et des principes des affaires.

RAG 11.1 Faire preuve de compréhension des affaires.

9.11.1.1 Définir les affaires.

9.11.1.2 Faire preuve de compréhension d'un besoin et d'un désir dans le contexte des possibilités d'affaires.

9.11.1.3 Établir une distinction entre un bien et un service.

9.11.1.4 Faire preuve de compréhension des divers types d'entreprise pouvant comprendre les éléments suivants :

- les entreprises de service;
- les entreprises de marchandises;
- les entreprises de fabrication;
- les entreprises à but non lucratif;
- les organismes de charité.

9.11.1.5 Relever les ressemblances et les différences entre les diverses formes de propriété d'entreprises pouvant comprendre les éléments suivants :

- les entreprises à propriétaire unique;
- les partenariats;
- les sociétés;
- les coopératives;
- les franchises.

9.11.1.6 Faire preuve de compréhension du franchisage et de la propriété de franchise.

9.11.1.7 Faire preuve de compréhension des diverses fonctions au sein d'une entreprise pouvant comprendre les éléments suivants :

- les finances;
- la gestion;
- les ressources humaines;
- les services de technologies de l'information;
- la commercialisation;
- la production;
- la recherche et le développement.

RAG 11.2 Faire preuve de compréhension de l'incidence de l'économie sur les décisions opérationnelles.

9.11.2.1 Définir l'économie.

9.11.2.2 Relever les ressemblances et les différences entre les divers types de systèmes économiques pouvant comprendre les éléments suivants :

- le marché libre (capitalisme);
- la propriété commune (communisme);
- les systèmes traditionnels;
- les systèmes mixtes.

9.11.2.3 Faire preuve de compréhension des contributions et des bienfaits que chaque secteur apporte à l'économie canadienne pouvant comprendre les éléments suivants :

- le secteur des entreprises;
- le secteur financier;
- le secteur des ménages;
- les marchés étrangers/mondiaux (importations, exportations, partenaires commerciaux, accords commerciaux);
- le gouvernement.

9.11.2.4 Faire preuve de compréhension des éléments du cycle économique pouvant comprendre les éléments suivants :

- l'expansion et la croissance;
- la récession et le ralentissement;
- l'inflation.

9.11.2.5 Faire preuve de compréhension de la loi de l'offre et de la demande.

9.11.2.6 Faire preuve de compréhension des divers facteurs qui influencent l'offre et la demande.

9.11.2.7 Expliquer l'incidence de la mondialisation sur les entreprises et l'économie canadiennes.

RAG 11.3 Faire preuve de compréhension du commerce.

9.11.3.1 Définir et analyser les stratégies commerciales liées aux divers éléments du plan de commercialisation pouvant comprendre les éléments suivants :

- les produits;
- les prix;
- la promotion;
- le lieu (p. ex., les magasins physiques, les boutiques en ligne, etc.);
- l'image auprès du public;
- les gens (service à la clientèle).

9.11.3.2 Définir le marché cible.

9.11.3.3 Définir et analyser des stratégies de commercialisation qui répondent aux préférences d'un marché cible.

9.11.3.4 Faire preuve de compréhension des variables des segments de marché pouvant comprendre les éléments suivants :

- les variables démographiques;
- les variables tenant à la personnalité de l'acheteur;
- les variables géographiques;
- les variables de comportement.

9.11.3.5 Créer du matériel de marketing visant un produit ou un service particulier qui répond aux préférences d'un marché cible pouvant comprendre les éléments suivants :

- la presse écrite;
- la télévision;
- la radio;
- le Web;
- le numérique.

RAG 11.4 Faire preuve de compréhension du commerce de détail.

9.11.4.1 Définir le commerce de détail

9.11.4.2 Étudier le rôle du commerce de détail dans le domaine des affaires.

9.11.4.3 Indiquer la façon de calculer la marge brute.

9.11.4.4 Définir et analyser des stratégies de service à la clientèle efficaces.

9.11.4.5 Démontrer la capacité de gérer des fonds et de traiter des ventes au comptant.

RAG 11.5 Faire preuve de compréhension des finances personnelles.

9.11.5.1 Faire preuve de compréhension des stratégies de commercialisation et de leur influence sur les décisions personnelles de la part du consommateur.

9.11.5.2 Définir le rôle des valeurs morales personnelles dans les décisions d'achat.

9.11.5.3 Faire preuve de compréhension des principes fondamentaux de la gestion financière pouvant comprendre les éléments suivants :

- gagner un revenu;
- établir un budget et économiser;
- contrôler la dette;
- prévenir le vol d'identité.

9.11.5.4 Calculer les achats de base des consommateurs pouvant comprendre les éléments suivants :

- les taxes;
- les remises;
- les coûts unitaires.

9.11.5.5 Faire preuve de compréhension des institutions financières, des comptes de banque et des options de placement fondamentales.

RAG 11.6 Faire preuve de compréhension des finances d'entreprise.

9.11.6.1 Définir l'actif, le passif, les capitaux propres, le revenu et les dépenses.

9.11.6.2 Étudier le rôle de la comptabilité dans le domaine des affaires.

9.11.6.3 Établir un état des résultats simple et un bilan.

RAG 11.7 Faire preuve de compréhension de l'entrepreneuriat.

9.11.7.1 Définir l'entrepreneuriat.

9.11.7.2 Définir l'invention, l'innovation et la créativité en ce qui concerne l'entrepreneuriat.

9.11.7.3 Explorer les caractéristiques et les compétences d'un entrepreneur.

9.11.7.4 Étudier l'importance des petites entreprises dans notre économie.

9.11.7.5 Développer et proposer une idée unique pour une invention ou un produit innovant.

RAG 11.8 Appliquer les principes et les concepts fondamentaux relatifs à la conduite des affaires.

9.11.8.1 Appliquer les principes et les concepts relatifs à la conduite des affaires à des scénarios d'entreprise pouvant comprendre les éléments suivants :

- les partenariats communautaires;
- les événements ou activités scolaires;
- les simulations;
- les boutiques éphémères;
- les études de cas;
- les études de financement.

Ressources pour la mise en œuvre des programmes d'études

Des ressources pour la mise en œuvre des programmes d'études sont fréquemment ajoutées. Veuillez vous référer à https://www.edu.gov.mb.ca/m12/cadre/technologie/commerce/ressources/9e_annee.html pour voir les ressources clés particulières à cette ressource.